

**IMPLEMENTASI PRAKTER JUAL BELI DALAM PENINGKATAN
VOLUME PENJUALAN MENURUT PERSPEKTIF EKONOMI ISLAM DI
PASAR CAMPALAGIAN DESA BONDE KABUPATEN POLEWALI
MANDAR**



**Diajukan untuk Memenuhi Tugas Akhir Memperoleh Gelar Sarjana
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar**

Oleh

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
MAKASSAR**

**FATMALIAH N.
NIM: 10200113004**

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN MAKASSAR
2017**

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

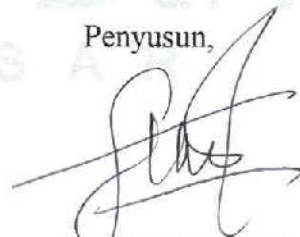
Mahasiswa yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : FATMALIAH N
NIM : 10200113004
Tempat/Tgl. Lahir : BONDE, 01 Agustus 1995
Jurusan : Ekonomi Islam
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Alamat : Jl. Pa'bentengan No. 38, Kel. Mangasa
Judul : Implementasi Praktek Jual Beli dalam Peningkatkan
Volume Penjualan Handphone (Hp) menurut Perspektif
Ekonomi Islam di Pasar Campalagian Desa Bonde
Kabupaten Polewali Mandar.

Menyatakan dengan sesungguhnya dan penuh kesadaran bahwa skripsi ini benar dan hasil karya sendiri. Jika kemudian hari bahwa ia merupakan duplikat, tiruan atau dibuat orang lain sebagian atau seluruhnya, maka skripsi ini dan gelar yang diperoleh karenanya batal demi hukum.

Gowa, 17 Oktober 2017

Penyusun,



FATMALIAH N
NIM: 10200113004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kampus I Jl. Sultan Alauddin No. 63 Makassar Tlp. (0411) 864924 Fax. 864923
Kampus II Jl. Sultan Alauddin No. 36 Samata, Sungguminasa-Gowa Tlp. (0411) 424835 Fax. 424836

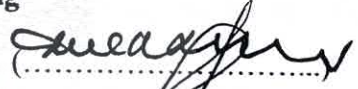


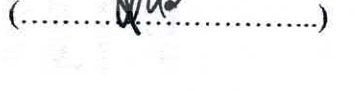
PERSETUJUAN PENGUJI DAN PEMBIMBING

Penguji dan Pembimbing penulisan skripsi saudara **Fatmaliah N**, NIM : **10200113004**, mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, setelah meneliti dan mengoreksi secara seksama skripsi yang berjudul, ***"Implementasi Praktek Jual Beli dalam Peningkatan Volume Penjualan Handphone (Hp) menurut Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar"***. Memandang bahwa skripsi tersebut telah memenuhi syarat-syarat ilmiah dan dapat disetujui untuk diajukan pada ujian **MUNAQASYAH**.

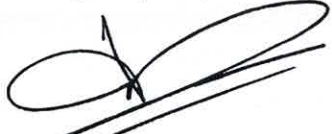
Demikian persetujuan ini diberikan untuk diproses lebih lanjut

Samata-Gowa, **3**, Oktober 2017

Dewan Penguji dan Pembimbing

Penguji I	: Dr. Abdul Wahab, SE., M.Si	
Penguji II	: Drs. Thamrin Logawali, M.H.	
Pembimbing I	: Dr. Hj. Rahmawati Muin, M.Ag	
Pembimbing II	: Dr. Syahrudin, M.Si	

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar


Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
NIP. 19581022 198703 1 002



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI ALAUDDIN MAKASSAR
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Kampus I Jl. Sultan Alauddin No. 63 Makassar Tlp. (0411) 864924 Fax. 864923
Kampus II Jl. Sulatan Alauddin No. 36 Samata, Sungguminasa-Gowa Tlp. (0411) 424835 Fax. 424836

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul, *“Implementasi Praktek Jual Beli dalam Peningkatan Volume Penjualan Handphone (Hp) menurut Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar”*, yang disusun oleh **Fatmaliah N**, NIM : **10200113004**, mahasiswa Jurusan Ekonomi Islam pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar, telah diuji dan dipertahankan dalam siding munaqasyah yang diselenggarakan pada hari Selasa, tanggal 17 Oktober 2017, bertepatan dengan 27 Muharram 1439 H, dinyatakan telah dapat diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Jurusan Ekonomi Islam (dengan beberapa perbaikan)

Samata-Gowa,

17 Oktober 2017
27 Muharram 1439 H

DEWAN PENGUJI

Ketua	: Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag	(.....)
Sekretaris	: Prof. Dr. Muslimin Kara, M.Ag	(.....)
Munaqisy I	: Dr. Abdul Wahab, SE., M.Si	(.....)
Munaqisy II	: Drs. Thamrin Logawali, M.H.	(.....)
Pembimbing I	: Dr. Hj. Rahmawati Muin, M.Ag	(.....)
Pembimbing II	: Dr. Syahrudin, M.Si	(.....)

Diketahui Oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Alauddin Makassar


Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
NIP. 19581022 198703 1 002

KATA PENGANTAR



الحمد لله رب العلمين، أشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأشهد أن محمدا عبده
ورسوله وعلى آله وأصحابه وسلم تسليما، أما بعد

Segala puji hanya milik Allah azza wa jalla, Robb semesta alam. Penulis panjatkan kehadiran-Nya yang telah memberikan limpahan rahmat, karunia dan kekuatan sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik. Salam dan shalawat senantiasa penulis haturkan kepada Rasulullah Muhammad Sallallahu ‘Alaihi Wassallam sebagai satu-satunya uswah dan qudwah dalam menjalankan aktivitas keseharian di atas permukaan bumi ini, juga kepada keluarga beliau, para sahabatnya, dan orang-orang mukmin yang senantiasa istiqomah meniti jalan hidup ini, hingga akhir zaman dengan Islam sebagai satu-satunya agama yang diridhai Allah swt.

Skripsi dengan judul ”Implementasi Praktek Jual Beli Handphone (Hp) Menurut Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar.” ini penulis hadirkan sebagai prasyarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar, sekaligus dengan harapan dapat memberikan kontribusi positif bagi perkembangan praktek jual beli dan etika bisnis serta dunia perekonomian secara umum.

Penulis menyadari sedalam-dalamnya bahwa skripsi ini terwujud berkat uluran tangan dari insan-insan yang telah digerakkan hatinya oleh Sang Khaliq untuk

memberikan dukungan, bantuan dan bimbingan bagi penulis. Oleh karena itu, penulis menghaturkan terima kasih dan rasa hormat yang tak terhingga dan teristimewa kepada kedua orang tuaku, ayahanda **Nukman S.** dan ibunda **Nurlina Rukkawali**, atas segala doa dan pengorbanannya selama masa pendidikan baik moril dan materil yang diberikan kepada penulis, kepada saudara-saudaraku (Megawati dan Nur Rahmadani N.) atas motivasi, kepercayaan, dan pengorbanan demi kesuksesan penulis, serta ucapan terima kasih kepada Muh. Yusuf, S.Pd.I, M.Pd. atas pengorbanan, perhatian, curahan kasih dan doa yang tak henti-hentinya selalu terpancarkan kepada penulis. Semoga bantuan yang diberikan dapat bernilai ibadah disisi Allah swt. Amin.

Selanjutnya ucapan terima kasih yang mendalam kepada Bapak dan Ibu Guru yang telah memberikan bekal ilmu mulai dari bangku Sekolah Dasar hingga Sekolah Menengah. Penghargaan dan ucapan terima kasih penulis sampaikan pula kepada:

1. Prof. Dr. Musafir Pababbari, M.Si., selaku rektor UIN Alauddin Makassar dan para Pembantu Rektor UIN Alauddin Makassar yang selama ini berusaha memajukan Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar.
2. Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag., selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Alauddin Makassar beserta seluruh stafnya atas segala pelayanan yang diberikan kepada penulis.
3. Dr. Hj. Rahmawati Muin, M.Ag., selaku ketua Jurusan Ekonomi Islam sekaligus pembimbing skripsi, dan Drs. Thamrin Logawali, MH., selaku sekretaris Jurusan Ekonomi Islam serta stafnya atas izin, pelayanan,

kesempatan dan fasilitas yang diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

4. Dr. Syahrudin, M.Si., selaku pembimbing skripsi yang telah mendorong, membimbing dan mengarahkan penulis sampai pada titik penyelesaian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen serta para staff akademik yang telah mengajari kami kebaikan dan ilmu sekaligus menjadi orang tua kami selama kuliah di UIN.
6. Para pedagang Hp di pasar Campalagian yang telah memberikan kesempatan, membantu dan membimbing penulis dalam pelaksanaan penelitian.
7. Keluarga Besar Ahmad Muaffaq, M.Pd., selaku orangtua dalam perantauan ini yang tidak kenal lelah membimbing dan mengarahkan penulis.
8. Rekan mahasiswa jurusan Ekonomi Islam angkatan 2013 Riska Wardani dkk, yang telah menuai ilmu bersama serta memberikan semangat dan motivasi.
9. Teman KKN posko IV Kelurahan Gantarang Kecamatan Tinggimoncong, Asti Asita Dkk, atas dukungan dan semangat yang diberikan kepada penulis.
10. Rekan seperjuangan semasa masih duduk di bangku sekolah, terkhusus untuk sahabatku Nurwahyuni, dan Sri Wahyuningsih, yang tanpa lelah mendengar keluhan penulis serta selalu memberikan semangat yang tak ternilai dalam proses penyelesaian ini.
11. Seluruh pihak yang membantu penyelesaian tugas akhir ini, semoga menjadi pahala kebaikan bagi mereka pada hari kemudian kelak.

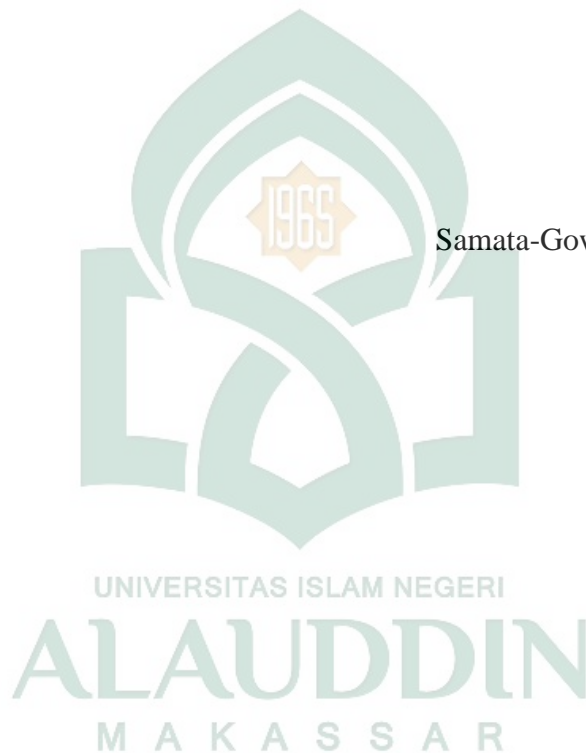
Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati, penulis menerima saran dan kritik yang sifatnya konstruktif dari berbagai pihak demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya hanya kepada Allah swt. penulis memohon ridha dan magfirahnya, semoga segala dukungan serta bantuan semua pihak mendapat pahala yang berlipat ganda di sisi Allah swt. Semoga karya ini dapat bermanfaat kepada para pembaca. Amin...

Wassalam.

Samata-Gowa, 17 Agustus 2017

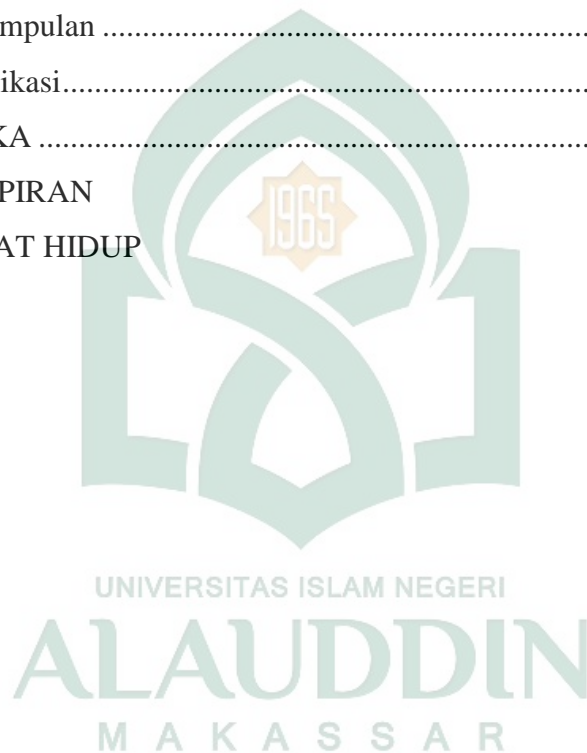
Penulis



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	ii
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI.....	ix
ABSTRAK	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1-11
A. Latar Belakang.....	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Rumusan Masalah.....	9
D. Kajian Pustaka	9
E. Tujuan dan Kegunaan	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	12-37
A. Jual Beli	12
1. Pengertian Jual Beli.....	12
2. Dasar Hukum Jual Beli	17
3. Rukun dan Syarat Jual Beli.....	20
4. Macam-macam Jual Beli.....	25
5. Jual Beli Terlarang	26
6. Hikmah Jual Beli.....	29
B. Etika Bisnis Islam	29
1. Penegertian Etika Bisnis Islam.....	29
2. Landasan Etika Bisnis Islam	33
3. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis	36
4. Tujuan Etika Bisnis Islam	42
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	43-48
A. Metode dan Lokasi Penelitian	43
B. Pendekatan Penelitian.....	44
C. Data dan Sumber Penelitian	44

D. Instrumen Penelitian.....	45
E. Metode Pengumpulan Data	46
F. Metode Pengelolaan dan Analisis Data	47
BAB IV HASIL PENELITIAN	49-66
A. Gambaran Umum Pedagang Hp	49
B. Praktek Jual Beli pada Pedagang Hp di Pasar Campalagian	52
C. Implementasi etika Bisnis Islam dalam Praktek Jual Beli.....	57
BAB V PENUTUP	67-68
A. Kesimpulan	67
B. Implikasi.....	67
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	



ABSTRAK

Nama : Fatmaliah N.
Nim : 10200113004
Fakultas / Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi islam
Judul Skripsi : ***Implementasi Praktek Jual Beli dalam Peningkatan Volume Penjualan Handphone (Hp) menurut Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar***

Skripsi ini membahas tentang: bagaimana praktek jual beli handphone (Hp) di pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar, dan bagaimana apakah implementasi praktek jual beli handphone (Hp) di pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Adapun tempat penelitian adalah pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten polewali Mandar.

Hasil Penelitian yang berhasil penulis analisa bahwa: 1) praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) di Pasar Campalagian berjalan secara umum. Mulai dari pembelian produk atau barang, proses mempromosikan barang gadagang dan sampai kepada proses transaksi atau ijab dan kabul dari suatu barang. Di samping itu pedagang handphone (Hp) di pasar Campalagian tidak hanya menjual handphone (Hp) yang baru atau masih tersegel, akan tetapi ada juga yang menjual handphone (Hp) yang bekas. 2) Implementasi praktek jual beli handphone (Hp) menurut perspektif ekonomi Islam di pasar Campalagian Kabupaten polewali Mandar sudah berjalan sesuai dengan situasi dan kebutuhan. Dalam artian bahwa para pedagang paham akan jual beli secara Islami tetapi mereka terkadang menyeleweng dari pemahaman dikarenakan situasi persaingan dan kebutuhan dari masing-masing toko atau pemilik toko.

Implikasi dalam penelitian ini adalah: 1) Diharapkan kepada pihak pemilik toko agar lebih memperhatikan rambu-rambu dalam berjual beli sesuai dengan ketentuan yang ada. 2) Dalam meningkatkan perekonomian dan daya saing berbisnis yang sehat, hendaknya menjadikan etika bisnis Islam sebagai salah satu pijakan dalam berbisnis lebih khusus dalam melaksanakan proses jual beli.

Kata Kunci: *Praktek Jual Beli*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Aktivitas ekonomi dapat dikatakan sama tuanya dengan sejarah manusia itu sendiri. Ia telah ada semenjak diturunkannya nenek moyang manusia, Adam dan Hawa ke permukaan bumi ini. Perkembangan ekonomi berjalan seiring dengan perkembangan pertumbuhan manusia dan perkembangan pengetahuan manusia yang dimiliki. Pembagian kerja sebagai sebuah aktivitas ekonomi yang telah ditemui sejak generasi pertama keturunan Adam dan Hawa. Pembagian kerja paling tua dalam sejarah umat manusia adalah antara lain melakukan pekerjaan yang berhubungan dengan binatang (peternak) dan orang yang bekerja dengan pertanian (petani). Pada waktu itu “peternak diwakili oleh Habil dan Petani diwakili oleh Qabil yang tidak bukan mereka adalah anak dari pasangan Adam dan Hawa”.¹

Bisnis selalu memainkan peranan penting dalam "kehidupan ekonomi dan sosial bagi semua orang di sepanjang abad dan semua lapisan masyarakat. Agama Islam sejak awal lahirnya, mengizinkan adanya bisnis, karena Rasulullah sendiri juga pada awalnya berbisnis dalam jangka waktu yang cukup lama.² Akan tetapi, Rasulullah tidak begitu saja meninggalkan tanpa aturan ataupun batasan yang harus diperhatikan dalam menjalankan perdagangan atau bisnis. Di antara nilai-nilai yang

¹Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam sejarah, konsep, instrumen, Negara, dan Pasar* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 1.

²Alwi Shihab, *Islam Inklusif* (Bandung: Mizan, 1999), h. 172.

penting dalam perdagangan atau bisnis adalah sifat kasih sayang, jujur tolong menolong yang memang telah dijadikan Allah sebagai pegangan.

Dewasa ini terdapat kecenderungan semakin meningkatnya kesadaran umat Islam dalam menjalankan agamanya sebagai pemenuhan kebutuhan spiritual di satu pihak, dan dipihak lain akan menjadi sebagai salah satu usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup, terutama dalam kegiatan usaha di bidang ekonomi.

Pemuasan kebutuhan materi menghendaki pembangunan umat manusia dan sumber-sumber daya materi dalam suatu pola yang merata sehingga semua kebutuhan manusia dapat dipenuhi secara utuh dan terwujud suatu distribusi pendapatan dan kekayaan yang adil.³

Sebagai ajaran yang sempurna, Islam juga menurunkan aturan-aturan yang harus diperhatikan oleh seorang muslim dalam memenuhi kebutuhan hidupnya (mencari nafkah), dalam al-qur'an dinyatakan, bahwa nafkah yang dicari haruslah nafkah yang halal dan baik. Halal di sini bisa berarti halal zatnya dan halal cara mendapatkannya. Dan baik disini dapat diartikan bergizi bagi kesehatan.⁴

Jual beli sebagai kegiatan yang sangat vital dalam pemenuhan kebutuhan hidup manusia, juga tidak luput dari aturan-aturan (hukum) syari'at. Dalam terminologi Islam, jual beli didefinisikan dengan pertukaran harta atas dasar saling rela, atau memindahkan milik dengan ganti dan cara yang dibenarkan.⁵ Definisi ini menggariskan bahwa dalam melakukan aktifitas jual beli, seorang muslim harus memperhatikan rambu-rambu yang ditetapkan agama.

³Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam sejarah, konsep, instrumen, Negara, dan Pasar*, h. 87.

⁴Al-jaziri, Abdurrahman, *al-Figh ala Mazahib al-Arba'ah*, (Beirut: darul fikri, 1986), Cetakan Pertama, h. 28.

⁵ Al-jaziri, Abdurrahman, *al-Figh ala Mazahib al-Arba'ah*, h. 48.

Jual beli merupakan suatu bagian mauamalah yang biasa dialami oleh manusia sebagai sarana berkomunikasi dalam hal ekonomi. Dari pelaksanaan jual beli itulah maka apa yang dibutuhkan manusia dapat diperoleh, bahkan dengan jual beli ini pula manusia akan mendapatkan keuntungan yang pada akhirnya dapat meningkatkan taraf hidup mereka.

Praktik jual beli merupakan sebuah transaksi yang dilakukan oleh kedua belah pihak, yakni penjual dan pembeli dalam hal ini pemindahan hak kepemilikan suatu benda yang didahului dengan akad dan penyerah sejumlah uang yang telah ditentukan. Menurut pendapat yang diutarakan oleh MT. Hasbi Asyhidirqy “jual beli” (menjualkan) sesuatu barang dengan menerima dari padanya harta (benda) atas dasar kerelaan kedua belah pihak.⁶ Sejalan dengan firman Allah QS An-Nisa/04: 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-sama di antara kamu, dan janganlah kamu membunuh dirimu sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.⁷

Praktek jual beli dilakukan atas dasar suka sama suka di antara dua belah pihak dengan pengertian tidak menimbulkan kerugian diantara kedua pihak. Islam mengharamkan seluruh penipuan, baik di antara jual beli maupun dalam seluruh

⁶TM. Hasbi As-Shiddieqy, *Hukum-hukum Fiqh Islam* (Jakarta: Bulan Bintang, 19978), h. 378.

⁷Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan* (Semarang: PT. Karya Toha Putra, 2010), h. 65.

macam mu'amalah. Seseorang muslim dituntut berperilaku jujur dalam seluruh urusannya, sebab keikhlasan dalam beragama nilainya lebih tinggi daripada seluruh usaha duniawi.⁸

Praktek jual beli dalam hukum Islam melarang terhadap penipuan jual beli seperti mengurangi timbangan, untung yang terlalu banyak dan berbagai hal lain yang merusak persaingan bisnis. Bagi orang yang berani melakukan kecurangan akan memperoleh kehinaan kelak di hari kiamat. Perilaku tersebut sering kita jumpai di pasar-pasar tradisional, di toko-toko banyak yang curang melakukan transaksi. Dengan kecurang dalam transaksi seperti praktek kebohongan, menjual barang rusak, hal tersebut telah merugikan dan mengecewakan pembeli atas perilaku para pedagang serta merusak persaingan bisnis di dunia pasar.

Dalam Syari'at dikenal adanya jenis jual beli yang tidak boleh (terlarang) dilaksanakan. Seperti jual beli *Gharar*, Dan jual beli yang batal (tidak sah) Seperti jual beli yang dilaksanakan karena dipaksa, jual beli talji'ah, dan lain-lain⁹.

Jual beli *Gharar* adalah jual beli barang dagangan yang tidak bisa diketahui keadaannya. Atau dengan kata lain, jual beli yang mengandung *jahalah* (kemiskinan) atau *Mukhatharah* (spekulasi) dan *Qumaar* (permainan taruhan)¹⁰.

⁸Yusuf Qardawi, *Halal dan Haram dalam Islam*, (Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007), h. 359.

⁹M. Rifa'i dkk, *Terjemah Khulasah Kifayatul Akhyar*, (Semarang : PT Toha Putra, 1985), Cetakan Kedua, h. 191.

¹⁰Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Bandung : PT Al-Ma'arif, 1986), Jilid 12. Cetakan Keempat, h. 74.

Menurut ulama fikih, bentuk-bentuk gharar yang dilarang diantaranya adalah :

1. Tidak adanya kemampuan penjual untuk menyerahkan objek akad pada waktu terjadi akad.
2. Menjual sesuatu yang belum berada di bawah kekuasaan penjual.
3. Tidak adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau benda yang dijual.¹¹
4. Tidak adanya kepastian tentang sifat tertentu dari benda yang dijual.
5. Tidak adanya kepastian tentang jumlah harga yang harus dibayar.
6. Tidak adanya kepastian tentang waktu penyerahan objek akad.
7. Kondisi objek akad tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.
8. Adanya keterpaksaan.¹²

Di samping itu, Syari'at juga mengetengahkan bentuk jual beli gharar yang sering dipraktekkan oleh kaum jahiliyah, seperti jual beli *Hasha (bai' al-Hasha)*, *bai' Dhar batu al-Ghawwash*, *bai' Nitaj*, *bai' Mulamasah*, *bai' munabazah*, *bai' Muzabanah*, *bai' Mukhadharah*.¹³ Jual beli gharar dilarang, karena mengandung unsur penipuan yang dapat menimbulkan konflik di belakang hari. Di zaman Rasulullah pernah terjadi beberapa orang menjual buah-buahan yang masih di pohon dan belum nampak tua. Sesudah akad, terjadilah musibah yang tidak terduga,

¹¹Alma, Bukhari, *Dasar-Dasar Etika Bisnis Islam*, (Bandung: Alfabeta, 2003), h. 77.

¹²Tim Penyusun, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Editor Abdul Aziz Dahlan dkk, (Jakarta : PT Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996), h. 399.

¹³Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, h. 75.

makrusaklah buah-buahan tersebut. Akhirnya terjadilah perselisihan antara si penjual dan pembeli. Waktu itulah Nabi kemudian melarang menjual buahbuahan sehingga jelas sudah masak atau tua dan dipetik ketika itu juga.¹⁴

Pasar Campalagian merupakan salah satu pasar yang ada di Kabupaten Polewali Mandar. Di Pasar ini menyediakan berbagai kebutuhan masyarakat, mulai dari pedagang sayur dan buah-buahan, pedagang bahan dapur, warung makan, pedagang kain, sandal, sepatu dan sejenisnya sampai pada pedagang alat-alat elektronik. Dari itu pula tidak sedikit praktek-praktek jual beli terjadi di luar dari norma-norma agama. Islam telah memberikan ketentuan dalam bermuamalat seperti yang tertera dalam al-Quran dan al-Hadis adalah dasar moral dalam kegiatan muamalat manusia baik manusia terhadap manusia maupun manusia terhadap sekitarnya dalam aktivitasnya , maupun hanya bertujuan akhir untuk memenuhi perintah Allah Swt.¹⁵ Untuk memperoleh keberkahan dalam jual beli, islam mengajarkan prinsip-prinsip sebagai berikut:

1. Jujur dalam menakar dan menimbang.
2. Menjual barang yang halal.
3. Menjual barang yang baik mutunya.
4. Tidak menyembunyikan cacat barang.
5. Tidak melakukan sumpah palsu.

¹⁴ Yusuf Qardhawi, *Halal dan Haram Dalam Islam*, (Jakarta : PT. Bina Ilmu, 1993), Terjemahan Mu'ammal Hamidy, Cetakan Pertama, h. 350.

¹⁵Yusuf Qardawi, *Norma dan Etika Ekonomi Islam* , Ahli Bahasa Zainal Arifin dan Dahlia Husain, Cet-1 (Jakarta: Gema Insani Press, 1997), h. 31.

6. Tidak melakukan riba.¹⁶

Permasalahan yang penulis angkat dari pembahasan ini adalah bagaimana implementasi praktek jual beli dalam peningkatan volume penjualan dalam perspektif ekonomi islam, karena banyak pelaku di dalamnya maka tidak dapat dipungkiri bahwa banyak orang-orang yang tidak bertanggung jawab dalam berjual-beli guna meraih keuntungan/laba yang berlebihan. Tempat fokus pembahsan penulis di sini adalah pada toko pedagang handphone (Hp) yang ada di pasar Campalagian, karena banyak kasus yang sudah terjadi yang di mana jual beli secara Islami tidak diutamakan, mereka cenderung tidak peduli terhadap kekecewaaan pelanggan. Misalnya etika dalam bentuk ketidakjujuran, kecurangan dalam berbisnis seperti menjual barang di bawah modal dan sampai kepada berbisnis rugi demi mendapatkan pelanggan yang banyak dan menjatuhkan pedagang lain atau sejenisnya, serta di satu sisi ada pedagang yang menjual dengan untung jauh di atas modal harga barang. Sebagian pedagang menganggap itu tidak penting dan yang terpenting adalah mendapatkan keuntungan yang berlimpah.

Dari uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dan membahas permasalahan tersebut dalam sebuah skripsi yang berjudul: ***“Implementasi Praktek Jual Beli dalam Peningkatkan Volume Penjualan Handphone (Hp) menurut Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar”.***

¹⁶Burhanuddin Salam, *Etika Sosial Asas Moral dalam Kehidupan Manusia*, (Jakarta: Rineka Cipta 1997), h. 23.

B. Fokus Penelitian

Untuk lebih memudahkan pembahasan dan menghindari kesalaahaman dalam penulisan skripsi ini, penulis terlebih dahulu mengemukakan pengertian dari beberapa yang dianggap sebagai kata kunci dari pembahasan ini, di antaranya sebagai berikut:

1. Praktek Jual Beli

Praktek jual beli adalah suatu kegiatan transaksi antara satu orang dengan orang lain atas dasar peralihan kepemilikan yang dilakukan dengan akad serta dengan adanya imbalan berupa uang kepada orang yang memberi hak. Indikator dalam permasalahan ini adalah praktek jual beli yang berlandaskan atas dasar etika bisnis seperti tata cara jual beli yang berlandaskan pada Al-Quran dan Sunnah.

2. Etika Bisnis Islam

Etika bisnis Islam adalah konsep dasar yang berprinsip pada nilai-nilai moral yang berisikan tentang baik, buruk, benar dan salah dalam dunia bisnis yang berlandaskan pada Al-Quran dan anjuran Rasulullah. Etika bisnis Islam dalam hal ini yang penulis maksud adalah nilai-nilai moral yang diterapkan oleh pedagang dalam berbisnis seperti nilai-nilai kejujuran, menghargai pelanggan dan berbagai hal yang menyangkut dalam hal etika bisnis.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) di pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali mandar?

2. Apakah implementasi praktek jual beli handphone (Hp) di pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali mandar sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

D. *Kajian Pustaka*

Dalam melakukan penelitian ini, selain menggunakan teori-teori yang relevan. Peneliti juga akan melakukan kajian tentang penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh para peneliti terdahulu. Penelitian terdahulu ini akan membantu peneliti dalam menjelaskan permasalahan-permasalahan secara lebih rinci.

Oleh karena itu, selanjutnya akan dikemukakan beberapa penelitian yang telah dilakukan oleh para peneliti terdahulu yang relevan dengan penelitian:

Hasil penelitian yang relevan dengan judul skripsi penulis terdapat pada skripsi yang disusun oleh Erik Lasmana tahun 2010 yang berjudul pemahaman etika bisnis Islam dan tingkat persaingan serta perilaku dagang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan variabel independen tingkat persaingan usaha dan pemahaman etika bisnis Islam dengan variabel dependen perilaku dagang muslim. Penelitian yang dilakukan terhadap para pedagang muslim di Ciputat ini memberikan hasil bahwa tingkat persaingan usaha memiliki hubungan yang nyata dan searah dengan perilaku para pedagang muslim di pasar Ciputat. Begitu juga dengan variabel etika bisnis Islam yang memiliki hubungan yang nyata dan searah terhadap para pedagang muslim di pasar Ciputat.

Selanjutnya penelitian yang dilakukan Alaika Muhlisin dengan judul “pengaruh pemahaman keagamaan terhadap perilaku ekonomi (studi kasus terhadap

para pedagang pasar Legi Songgolangit Ponorogo)”. Skripsi tersebut membahas tentang pemahaman keagamaan dan perilaku ekonomi secara umum, akan tetapi tidak menghususkan terhadap praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) dan Etika bisnis seperti yang penulis bahas pada skripsi ini.

Penelitian yang membahas tentang jual beli juga disusun oleh saudara Widiyono dengan judul “praktek jual beli pasir di Depo JR klaten ditinjau dari hukum Islam. Penelitian ini berfokus pada sistem penjualan yang dilakukan Depo JR yang menggunakan kebijakan sendiri dalam penjualan pasir berupa pengurangan ukuran serta pencampuran pasir untuk menghasilkan standar kualitas pasir yang menjadi ciri khas di Depo JR.

Dari kajian pustakan yang ada di atas, penulis belum menemukan judul yang sama dan begitupun dengan permasalahan yang sama. Namun dapat disimpulkan bahwa ada beberapa keterkaitan terhadap penelitian terdahulu dan tidak sedikit perbedaan di antaranya. Sementara itu, jika memang suatu saat telah ditemukan judul yang sama atau permasalahan yang sama dengan skripsi penulis, dapat dipastikan bahwa tempat dan lokasi penelitian berbeda karena tempat penelitian yang penulis tuju adalah tempat pasar Campalagian yang notabene belum pernah ada para peneliti sebelumnya yang meneliti di tempat tersebut dan dengan judul yang sama.

E. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui bagaimana praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) di pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali mandar?

- b. Untuk mengetahui apakah implementasi praktek jual beli handphone (Hp) di pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali mandar sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam?

2. Kegunaan Penelitian

- a. Secara teoritis, yakni menambah pengetahuan, pengalaman dan wawasan. Khususnya mengenai gambaran pengetahuan tentang etika bisnis islam, serta dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.
- b. Secara praktis, yakni dapat dijadikan sebagai bahan rujukan untuk dapat meningkatkan kualitas para ekonom, khususnya dalam memberikan informasi mengenai proses implementasi etika bisnis Islam.
- c. Dapat dijadikan sebagai bahan informasi bagi para pebisnis atau pedagang, dalam melakukan usaha dan persaingan yang di dunia pasar.
- d. Sebagai bahan masukan bagi tokoh-tokoh dan peneliti ekonomi lainnya yang relevan dan terkait dengan pengembangan perekonomian.
- e. Diharapkan penelitian ini menambah wawasan ilmu pengetahuan tentang perekonomian lebih khusus tentang etika bisnis Islam baik bagi pembaca terlebih bagi penulis.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. *Jual Beli*

1. Pengertian Jual Beli

Jual beli terdiri dari dua kata, yaitu jual dan beli. Kata jual dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *al-bay'* yaitu bentuk *mashdar* dari kata *ba'a-yabi'u-bay'an* yang artinya menjual.¹⁷ Adapun kata beli dalam bahasa Arab dikenal dengan istilah *al-syira'* yaitu *mashdar* dari kata *syara*. Dalam istilah fiqh, jual beli disebut dengan *al-bay* yang berarti menjual, mengganti, atau menukar sesuatu dengan yang lain. Sedangkan *syara'* artinya menukar harta dengan harta menurut cara-cara tertentu (akad). Lafadz *al-bay* dalam bahasa Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yakni kata *al-syira'* (beli). Dengan demikian kata *al-bay* berarti jual, tetapi juga sekaligus beli.¹⁸ Kata jual menunjukkan adanya perbuatan menjual, sedangkan beli adalah adanya perbuatan membeli.¹⁹ Secara etimologi, jual beli diartikan sebagai pertukaran sesuatu dengan yang lain atau memberikan sesuatu untuk menukar sesuatu dengan yang lain.

Jual beli terdiri dari dua suku kata "jual dan beli" kata jual menunjukkan adanya perbuatan menjual. sedangkan kata beli menunjukkan adanya perbuatan

¹⁷Muhammad Yunus, *Kamus Besar Bahasa Arab Indonesia* (Jakarta: Yayasan Penyelenggaraan Penerjemah Tafsir al-Qur'an, 1982), h. 75.

¹⁸Nasrun Haron, *Fiqh muamalah* (Jakarta: Media Pratama, 2000), h. 111.

¹⁹Rachmat Syafe'I, *Fiqh Muamalah* (Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001), h. 73.

membeli. Dengan demikian perkataan jual beli menunjukkan adanya dua perbuatan dalam suatu kegiatan, yaitu pihak penjual dan pembeli, maka dalam hal ini terjadilah transaksi jual beli yang mendatangkan akibat hukum²⁰.

Pengertian jual beli dapat ditinjau dari dua aspek yaitu:

a. Ditinjau dari aspek Etimologi (*lughawi*)

باع لشيء

Artinya:

“menjual akan sesuatu”²¹.

Menurut Sarakhsi:

تملك المال بمال

Artinya :

“Memiliki harta dengan harta”²².

Sedangkan menurut Syihabuddin al-Qalyubi:

مقابلة شيء على وجه المخصوص

Artinya:

“Tukar menukar sesuatu dengan cara tertentu”²³.

b. Ditinjau dari aspek *syara'* (istilah)

Menurut Sayyid Abi Bakar:

مقابلة مال بمال و جه المخصوص

²⁰Abdul Aziz Dahlan, dkk, *Ensiklopedi Hukum Islam* (Jakarta: PT. Ikhtiar Baru Van Hoeve, 1999), Jilid Ketiga, Cetakan Ketiga, h 827.

²¹Idris Marbawi, *Kamus al-Marbaw*, (Mesir: Mustafa Halabi, 1950), Cetakan Pertama, h. 72

²²Sarakhsi, *al-Mabsuth*, (Beirut : Dar el-Ma'rifah, 1980), Juz III, Cetakan Kedua, h. 3.

²³ Syihabuddin al-Qalyubi, *al-Qalyubi wa Umairah*, (Mesir: 1953), Juz III. h. 132.

Artinya:

*”Menukar harta dengan harta dengan jalan tertentu”*²⁴.

Menurut Mazhab Hanafi adalah:

البيع يطلق في اصطلاح الفقهاء معنيين احدهما خاص وهو بيع با لنقد بين الذهب والفضة ونحوهما
العام مبادلة المال علي وجه مخصوص

Artinya:

*Jual beli menurut istilah ahli fiqih ada dua pengertian: pertama arti yang khusus, yaitu jual beli benda dengan uang, emas atau perak seumpamanya, kedua dalam arti yang umum, yaitu tukar menukar harta dengan cara tertentu.*²⁵

Menurut Mazhab Malikiyah:

البيع في اصطلاح الفقهاء تعريفان احدهما تعريف الجمع افراد البيع الشامل للصرف والسلام نحوهما
ثانيها تعريف لفرد واحد من هذه الافراد وهو ما يفهم من اللفظ البيع عند الاطلاق عرف

Artinya:

*Jual beli menurut istilah ahli fiqih ada dua defenisi, pertama yang mencakup semua satuan jual beli yang meliputi pertukaran, pesanan dan sebagainya. Kedua defenisi bagi salah satu dari aparat jual beli yaitu yang dapat dipahami dari lafazh jual beli secara mutlak menurut kebiasaan.*²⁶

Menurut Mazhab Hambaliyah:

مبادلة مال بمال او مبادلة منفعة مبادلة تنفعه مباحه علي التاخير ربوا وترض

Artinya:

*Tukar menukar harta dengan harta atau tukar menukar manfaa yang dibolehkan dengan manfaat selama tidak ribah dan hutang.*²⁷

²⁴Sayyid Abi Bakar, *I'ana al-Thallibin*, (Mesir : Isa al-Babil Halabi, 1985), Juz III, h. 3.

²⁵Abdurrahman al-Jaziri, *al-Fiqh al-Mazahib al-Arba'ah*, (Beirut: Dar al-Kutub al-Islam Iyah, 1996), h. 147.

²⁶Abdurrahman al-Jaziri, *al-Fiqh al-Mazahib al-Arba'ah*, h. 150.

²⁷Abdurrahman al-Jaziri, *al-Fiqh al-Mazahib al-Arba'ah*, h. 152.

Menurut Mazhab Safiyyah:

مبا دلة مال بمال علي وجه مخصوص او عقدان مقابلة

Artinya:

*Tukar menukar harta dengan harta menurut cara tertentu atau akad yang mempunyai pengertian tukar menukar imbalan.*²⁸

Pada prinsipnya definisi yang dikemukakan para ulama, menurut Mazhab masing-masing adalah mempunyai pengertian yang sama, hanya sebahagian yang mengemukakan dalam arti yang umum dan ada pula yang mengemukakan dalam arti yang khusus sehingga dari beberapa perumusan yang mereka kemukakan dapat dipahami bahwa pengertian dari jual beli ada yang secara umum dan ada pula yang secara khusus. Jual beli dalam arti yang umum adalah tukar-menukar harta atau menukar harta dengan manfaat. Dalam arti khusus adalah tukar menukar harta dengan uang menurut ketentuan Islam yang berlaku suka sama suka yang bertujuan untuk memiliki selamanya. Persetujuan dapat dilakukan dengan ucapan dan dapat pula dilakukan dengan isyarat (sikap kedua belah pihak)²⁹.

Jual beli menurut Taqi' al-Din Ibn Abi Bakr ibn Muhammad al-Husayni, adalah “pertukaran harta dengan harta yang diterima dengan menggunakan ijab dan qabul dengan cara yang ditentukan *syara*’”.³⁰ Menurut Abu Muhammad Mahmud al-

²⁸Abdurrahman al-Jaziri, *al-Fiqh al-Mazahib al-Arba'ah*, h. 153.

²⁹T.M. Hasbi ash-Shidiqy, *al-Islam*, (Semarang: PT Pustaka Rizki Putra, 1998), Jilid Kedua, Cetakan Kedua, h. 193.

³⁰Taqi' al-Din Ibn Abi Bakr ibn Muhammad al-Husayni, *Kiyah al-Akhyar fil Hill Ghayah al-Ikhtisar*, (Beirut: Dar al-Kutb al-Ilmiyah, 2001 M), h. 326.

Ayni, pada dasarnya jual beli merupakan “pertukaran barang dengan barang yang dilakukan dengan suka sama suka”.³¹

Jual-beli menurut Kitab Undang-undang Hukum Perdata adalah sesuatu persetujuan dengan mana pihak yang satu mengikatkan dirinya untuk menyerahkan suatu kebendaan dan pihak yang lain untuk membayar harga yang telah dijanjikan.³²

Dari beberapa definisi di atas, Abdul Mujib merumuskan definisi “*al-bay*” sebagai pelaksanaan akad untuk penyerahan kepemilikan suatu barang dengan harta atau atas saling ridha, atau ijab dan qabul atas dua jenis harta yang tidak berarti bederma, atau menukarkan harta dengan harta bukan atas dasar “*tabarru*”.³³ Dengan memahami beberapa arti di atas, maka dapat disimpulkan bahwa jual beli itu dapat terjadi dengan cara:

1. Pertukaran harta antara dua pihak atas dasar saling rela.
2. Memindahkan milik dengan ganti yang dapat dibenarkan yaitu berupa alat tukar yang sah dalam lalu lintas perdagangan.³⁴

Cara pertama, yaitu pertukaran harta atas dasar saling rela itu dapat dikatakan jual beli yang tidak menimbulkan kerugian di antara kedua pihak dalam bentuk *barter* (dalam pasar tradisional), sedangkan dalam cara yang kedua, berarti barang tersebut dipertukarkan dengan alat ganti yang dapat dibenarkan. Adapun yang dimaksud dengan ganti rugi yang dapat dibenarkan berarti milik atau harta tersebut

³¹Abu Muhammad Mahmud al-Ayni, *al-Banayah fi Syarh al-Hidayat*, Juz VII, (Beirut: Dar al-Fikr, 1411H/1990 M), h. 3

³² R. Subekti. Dan R. Tjitrosudibio, *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*, Cet. II, (Jakarta: PT Pradnya Paramita, 1992), h.305

³³M. Abdul Mujib dkk, *Kamus Istilah Fiqh*, cet 2 (Jakarta: Pustaka Firdaus, 1994), 34.

³⁴Chairuman Pasaribu dan Sahrawardi K. Lubis, *Hukum Perjanjian dalam Islam* (Jakarta: Sinar Grafika, 1994), h. 33.

diperuntukkan dengan alat pembayaran yang sah dan diakui keberadaannya, misalnya uang rupiah dan lain sebagainya. Dengan melaksanakan transaksi jual beli ini, manusia mempunyai tujuan yaitu untuk kelangsungan hidup manusia yang teratur dengan saling membantu antara sesamanya di dalam hidup bermasyarakat, dimana pihak penjual mencari rezeki dan keuntungan, sedangkan pembeli mencari alat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Selain itu jual beli juga mempunyai tujuan untuk memperlancar perekonomian pribadi secara langsung dan perekonomian negara secara tidak langsung, serta dapat membuat orang lain lebih produktif dalam menjalankan kehidupan di dunia sehingga hidupnya lebih terjamin. Sebagai umat beragama, tujuan yang terpenting dalam jual beli adalah untuk mendapatkan ridha Allah agar jual beli tersebut menjadi berkah dan berhasil. Untuk itu hendaklah setiap pedagang (pengusaha) muslim dan pembeli dapat menerapkan syari'at Islam dalam segala usahanya.

2. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli merupakan tindakan atau transaksi yang telah disyariatkan dalam arti telah ada hukumnya yang jelas dalam Islam, berkenaan dengan hukum taklifi. Hukumnya adalah boleh atau mubah. Kebolehan ini dapat ditemukan dalam al-Qur'an dan hadis Nabi.³⁵

Hukum Islam adalah hukum yang lengkap dan sempurna, kesempurnaan sebagai ajaran kerohanian telah dibuktikan dengan seperangkat aturan-aturan untuk

³⁵Gufron A. Mas'adi, *Fiqh Muamalah Kopntekstual* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002), h. 120.

mengatur kehidupan, termasuk di dalamnya menjalin hubungan dengan pencipta dalam bentuk ibadah dan peraturan antara sesama manusia yang disebut *muamalah*. Jual beli yang merupakan pembicaraan dari sisi *muamalah* secara hukum Islam telah ditentukan baik berdasarkan al-Qur'an maupun as-Sunnah.

a. Landasan al-Qur'an:

وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا

Terjemahnya:

“Dan Allah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”³⁶.

Kemudian dijelaskan pula dalam surat an-Nisaa'/4:29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Terjemahnya:

Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.³⁷

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa Allah Swt. sangat menekankan untuk berperilaku adil dalam jual beli. Hal ini disyaratkan sebagai upaya menaga sikap

³⁶Depag RI, *al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 69.

³⁷Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h 311

kepercayaan dan tanggungjawab terhadap barang yang dijual oleh penjual dan yang dibeli oleh konsumen.

Allah SWT melarang hamba-Nya yang mukmin memakan harta sesama dengan cara yang batil dan cara-cara menarik keuntungan yang tidak sah dan melanggar syariat seperti riba, perjudian dan serupanya dengan itu dari macam-macam tipu daya yang tampak seakan-akan sesuai dengan hukum syariat, tetapi Allah mengetahui bahwa apa yang dilakukan itu hanya tipu puslihat dari sipelaku untuk menghindari ketentuan hukum yang telah digariskan oleh Allah SWT.³⁸

b. Landasan dalam As-Sunnah

Sabda Rasulullah SAW

عن رفاعه بن رافع رضي الله عنه ان لنبي صلى الله عليه وسلم سئل اي الكسب الطيب؟ قال عمل جل بيده

وكل بيع مبرور

Artinya:

Dari Rifa'ah ra, bahwasanya Nabi SAW, ditanya pencaharian apakah yang paling baik ? Beliau menjawab ialah orang-orang yang bekerja dengan tangan nya dan tiap-tiap jual beli yang bersih”, (HR. al-Bazar dan disyahkan oleh Hakim)³⁹.

Berdasarkan beberapa sandaran berbagai dasar hukum yang telah disebutkan di atas membawa kita kepada suatu kesimpulan bahwa jual beli adalah suatu yang disyariaatkan dalam Islam, Maka secara pasti dalam praktek ia tetap dibenarkan dengan memperhatikan persyaratan yang terdapat dalam jual beli itu sendiri.

³⁸H.Salim Bahreisy, dkk, *Terjemah Singkat Tafsir Ibnu Katsier* (Surabaya: PT Bina Ilmu, 1990), hal. 361.

³⁹Abubakar Muhammad, *Subulussalam*, (Surabaya : al-Ikhlash, 1995), Terjemahan Abu Syifa', Juz III, Cetakan Pertama, h. 14.

3. Rukun dan Syarat Jual Beli

a. Rukun Jual Beli

Dalam menetapkan rukun jual beli, diantara para ulama terjadi perbedaan pendapat. Menurut ulama Hanafiyah, rukun jual beli adalah *ijab* dan *qabul* yang menunjukkan pertukaran barang secara ridha baik dengan ucapan maupun perbuatan. Menurut mereka, yang menjadi rukun jual beli adalah kerelaan antar kedua belah pihak untuk berjual beli. Namun karena unsur kerelaan dengan hati yang tidak kelihatan, maka diperlukan sesuatu yang dapat memberikan indikator (*qarinah*) yang menunjukkan tersebut dari kedua belah pihak dapat dalam bentuk perkataan (*ijab* dan *qabul*) atau dalam bentuk perbuatan, yaitu saling memberi (penyerahan barang dan penerimaan uang).⁴⁰

Adapun rukun jual beli menurut jumhur ulama ada empat, yaitu:⁴¹

- 1) Harus ada dua orang *akid*. Yaitu penjual dan pembeli. Hal ini merupakan persyaratan sebab transaksi jual beli tidak akan terjadi jika salah satu dari akid tersebut tidak ada.
- 2) *Ma'qud Alaih* yaitu: ada barang yang dijual dan ada uang untuk membeli barang tersebut.
- 3) *Shighat* yaitu *ijab qabul* (serah terima) dari kedua belah pihak. *Shighat* atau *ijab qabul* merupakan perwujudan adanya sikap suka rela penjual dan

⁴⁰Shâlih ibn Ghanim al-Sadlân, *Risâlah fî al-Fiqh al-Muyassar* (Beirût : Dâr al-Fiqr, 2001 M.), h. 88.

⁴¹Sayyid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah* (Cet ke-3; Beirut: Dar al-Fikr, tt), h. 79.

pembeli, kecuali pada barang-barang yang telah diketahui harganya secara umum, seperti harga yang berlaku di supermarket dan pasar swalayan.

4) Ada nilai tukar pengganti barang

Menurut sebahagian ulama seperti al-Nawawi, al-Baghawi dan beberapa ulama lain, *Sighat al-aqid* itu tidak menjadi rukun, tetapi hanya merupakan adat kebiasaan saja. Apabila adat yang berlaku dianggap cukup meskipun tanpa lafal, maka sah akadnya karena tidak ada suatu dalil yang terang untuk mewajibkan lafal tersebut.⁴²

b. Syarat sahnya jual beli ada 3 hal yaitu:

Di samping rukun, terdapat pula syarat-syarat jual beli yaitu sesuatu yang harus ada pada setiap rukun jual beli. Menurut Jumhur ulama syarat-syarat yang harus dipenuhi adalah sebagai berikut:

- 1) Syarat-syarat orang yang berakad (aqid), yaitu penjual dan pembeli. Baik penjual maupun pembeli harus memenuhi syarat tertentu sehingga aktivitas jual belinya sah secara hukum. Syarat-syarat itu adalah:
 - a) Berakal (aqil) dan dapat membedakan (tamyiz). Oleh sebab itu, jual beli orang gila, orang mabuk dan anak kecil yang tidak dapat membedakan atau *mumayyiz* tidak sah
 - b) Orang yang berakad harus cakap dalam bertindak hukum
- 2) Adanya *Mau'qud Alaih* (uang dan barang), barang yang diperjual belikan harus memenuhi syarat-syarat berikut:

⁴²Nazar Bakry, *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam* (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada), h. 172.

- a) Barang itu harus ada. Maka tidak sah menjual barang yang tidak ada atau belum sah. Hal ini telah dijelaskan dalam Hadis Nabi yang artinya “ *janganlah kamu menjual sesuatu yang tidak ada padamu* “ (HR.al-Bukhari)⁴³
- b) Barang yang diperjual belikan itu harus milik sendiri atau milik orang lain yang diwakilinya. Jika benda yang diperjual belikan tersebut bukan miliknya sendiri, menurut mazhab Syafi’i, Maliki dan Hambali, jual beli tersebut boleh dan sah dengan syarat harus mendapat izin dari pemiliknya. Akan tetapi, jika tidak mendapat izin dari pemiliknya, maka jual beli tersebut tidak sah.⁴⁴
- c) Barang tersebut diserahkan saat akad berlangsung atau pada waktu yang telah disepakati bersama, ketika transaksi berlangsung, kemampuan untuk menyerahkan barang disyaratkan tidak ada kesulitan.
- d) Barang tersebut bisa diketahui oleh penjual dan pembeli. Mengetahui disini adakalanya waktu akadatau sebelum akad dengan syarat tersebut tidak berubah saat akad berlangsung. Menurut mazhab Hanafi, untuk mengetahui barang yang diperjualbelikan bisa dengan jalan isyarah atau menyebutkan sifat dan cirri-ciri benda itu sendiri.
- e) Barang tersebut harus ada manfaatnya dan harus suci, maka tidak sah m
- f) memperjualbelikan barang yang tidak ada manfaatnya dan barang najis.⁴⁵ Dalam surah al-A’raf/10:157.

⁴³Idris, *Hadis Ekonomi, Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2015), h. 173.

⁴⁴Sayyid Sabiq, *Fiqh As-Sunnah*, h. 133.

⁴⁵Amir Syarifuddin, *Garis-garis Besar Fiqh* (Jakarta: Prenada Media, 2003 M), H. 197.

وَحُلِّ لَهُمُ الطَّيِّبَاتُ وَحُرِّمَ عَلَيْهِمُ الْخَبَائِثُ

Terjemahnya:

Dan Allah menghalalkan bagi mereka segala benda yang baik, dan mengharamkan kepada mereka segala yang buruk

3) Harus memakai ijab qabul (serah terima) sebagaimana contoh diatas, kecuali barang yang sudah pasti atau pada maklum harganya, maka diperbolehkan tanpa *Ijab Qabul*

4) Syarat yang berkaitan dengan nilai tukar (harga barang). Ulama fiqh mengemukakan syarat dari nilai tuka sebagai berikut:

- a) Harga yang disepakati oleh kedua belah pihak harus jelas jumlahnya.
- b) Dapat diserahkan saat akad berlangsung, sekaligus secara hukum seperti pembayaran dengan cek atau kredit. Apabila barang itu dibayar kemudsia berhutang, maka waktu pembayarannya pun harus jelas.
- c) Apabila jual beli itu dilakukan secara barter maka barang yang dijadikan nilai tukar, bukan barang yang diharamkan oleh *syara'* seoerti babi dan khamar, karena kedua jenis ini tidak memiliki nilai dalam pandangan *syara'*.⁴⁶

Persyaratan tersebut bersifat kumulatif, artinya keseluruhan dari syarat-syarat itu harus dipenuhi untuk sahnya suaatu transaksi. Syarat-syarat tersebut telah sejalan dengan prinsip *an taradin* yang merupakan syarat utama dalam suatu transaksi. Bila tidak terpenuhi jelas akan menyebabkan pihak-pihak yang terlibat

⁴⁶Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003M), h. 124-125.

dalam transaksi akan tidak merasa suka. Akibatnya termakan harta orang lain secara tidak hak.

Sebagaimana telah dijelaskan sebelumnya bahwa jual beli adalah perbuatan yang baik dan dianjurkan oleh Allah apabila memenuhi syarat dan rukun jual beli baik ditentukan langsung oleh Allah Swt. dalam al-Qur'an, sabda Rasulullah Saw. maupun ijma' para ulama. Namun, demikian ada jual beli yang diharamkan adalah sebagai berikut.

Firman Allah dalam surah al-Jum'ah/ 9-10

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا نُودِيَ لِلصَّلَاةِ مِنْ يَوْمِ الْجُمُعَةِ فَاسْعَوْا إِلَىٰ ذِكْرِ اللَّهِ وَذَرُوا
الْبَيْعَ ۚ ذَٰلِكُمْ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿٩﴾ فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي
الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Terjemahnya:

Hai orang-orang beriman, apabila diseru untuk menunaikan shalat Jum'at, Maka bersegeralah kamu kepada mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli yang demikian itu lebih baik bagimu jika kamu Mengetahui. Apabila Telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.⁴⁷

Pada ayat ini Allah Swt. menerangkan bahwa apabila imam telah naik mimbar dan muezzin telah adzan di hari jum'at, maka kaum muslimin wajib bersegera memenuhi panggilan muezzin itu adalah meninggalkan semua pekerjaannya. Bersegeralah kalian (berangkat) untuk mengingat Allah dan tinggalkanlah jual beli

⁴⁷Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 808.

jika disuruh untuk mengerjakan shalat. Oleh karena itu, mazhab Maliki dan Hanafi sepakat mengharamkan jual beli yang dilakukan setelah suara adzan kedua dikumandangkan.

Ayat tersebut menunjukkan bahwa jual beli tersebut dinilai tidak sah sebagaimana yang ditegaskan dalam pembahasan tersendiri, karena dengan berangkat untuk berdzikir kepada Allah dan melaksanakan shalat adalah lebih baik bagi kalian di dunia dan akhirat, jika kalian memang mengetahui. Ketika Allah melarang mereka berjual beli setelah mendengar azan dan memerintahkan mereka berkumpul, maka Allah mengizinkan mereka setelah selesai menunaikan shalat untuk bertebaran di muka bumi dan mencari karunia Allah.⁴⁸

4. Macam-macam jual beli

Dalam jual beli ada 4 macam-macam jual beli, diantaranya adalah:

- a. *Ba'i al-Muqayyadah* yaitu jual beli barang dengan barang yang biasa disebut dengan barter.
- b. *Ba'i al-Mutlaq* yaitu jual beli dengan barang lain secara tangguh atau menjual barang dengan harga secara mutlak.
- c. *Ba'i al-Sharf* yaitu menjual belikan alat pembayaran dengan yang lainnya.
- d. *Ba'i al-Salam* dalam hal ini barang yang diakadkan bukan berfungsi sebagai mabi' melainkan berupa dain (tanggungan) hal ini ditunjukkan dengan adanya jual beli di dunia maya, contohnya jual beli lewat internet, online dan lain-lain.

⁴⁸Abdul Ghoffar, Abu Hasan al-Atsari, *Tafsir Ibnu Katsir jilid 6* (Penerbit: Pustaka Imam Asy-Shafar 1431 H/Februari 2010M), h. 294-295.

5. Jual Beli Terlarang

Pasal-pasal yang telah lalu penulis uraikan macam-macam jual beli, maka pada pasal ini penulis akan menguraikan jual beli terlarang, karena adanya kekurangan syarat atau rukunnya antara lain:

- a. Barang yang dihukum najis oleh agama ,seperti jual beli anjing dan babi,
- b. Bibit (mani) binatang ternak dengan cara meminjam untuk mengambil keturunannya
- c. Anak binatang yang akan dikandung induknya (yang masih berada dalam kandungan induknya). Dilarang diperjual belikannya karena barang yang diperjual belikan itu belum ada.
 - 1) *Muhaqalah*, misalnya seorang menjual tanam-tanaman kepada orang lain dengan 100 *faraq* gandum *faraq* ialah semacam timbangan yang beratnya 16 kati atau tiga gantang .
 - 2) *Mukhadarah* yaitu jual beli buah-buahan sebelum nyata baiknya (jual beli ijon).
 - 3) *Mulamasa* jual beli semacam sentuhan.seorang menyentuh suatu barang dengan tangannya diwaktu malam atau siang tanpa melihatnya dengan teliti terlebih dahulu, bila barang itu tersentuh terjadilah jual beli.
 - 4) *Munabazah* jual beli dengan cara lemparan.
 - 5) *Muzabanah* menjual buah yang basah dengan buah yang kering

- 6) Menentukan duah harga untuk satu barang yang diperjual belikan umpamanya seseorang berkata Aku jual barang ini kepada engkau dengan harga Rp 1.000,00 secara tunai dan seharga Rp 2.000,00 secara hutang.
- 7) Penjualan bersyarat, umpamanya, berkata seseorang Aku jual barang ini kepadamu seharga Rp 1.000,00 kalau engkau meminjamkan barang-barangmu kepadaku seharga Rp 1.000,00 pula.
- 8) Jual beli Gharar

Gharar menurut bahasa adalah “*al-Khathr*”, hawatir, pada dasarnya kata gharar dalam bahasa dipakai untuk menggambarkan sesuatu yang pada zahirnya disukai tetapi secara hakikat dibenci.⁴⁹ Dalam istilah fiqih, beberapa ulama memberikan definisi gharar sebagai berikut :

Menurut Syamsuddin al-Sarakhsi, gharar adalah “sesuatu yang akibatnya tertutup (tidak diketahui)”.⁵⁰ Menurut Ibnu Hazm gharar adalah sesuatu dimana pembeli tidak tahu apa yang ia beli atau penjual tidak mengetahui apa yang ia jual.⁵¹

Syariat Islam merupakan syariat yang paling sempurna tentulah menjelaskan sedemikian rupa tentang permasalahan-permasalahan yang ada dalam syariat tersebut, dimana dalam bentuk jual beli yang pada dasarnya dibolehkan terdapat dasar yang menjadi patokan terhadap kebolehan untuk melakukan perbuatan tersebut begitu juga ketika suatu permasalahan dilarang maka sumber hukum dalam ajaran ini akan

⁴⁹Wahbah Zuhaili, *al-Fiqh al-Islami wa Adillatuh*, (Damaskus : Dar el-Fikr, 2002), Juz V, Cetakan Ketiga, h. 3408.

⁵⁰Sarakhsi, *al-Mabsuth*, (Beirut : Dar el-Ma'rifah, 1980), Juz III, Cetakan Kedua, h. 194

⁵¹Ibnu Hazm, *al-Muhalla*, (Beirut : Dar el-Afaq el Jadidah, 1985), Juz VIII, Cetakan Kedua, h. 396.

menjelaskan alasan pelarangannya, dan adapun yang menjadi dasar hukum jual beli gharar adalah hadits Rasulullah Saw:

عن أبي هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى أن يبيع لغر ر (رواه بدیود)

Artinya :

*Dari Abi Hurairah sesungguhnya Nabi saw. Melarang jual beli gharar (tipuan), (HR. Abu Dawud).*⁵²

Menurut ulama fikih, bentuk-bentuk gharar yang dilarang adalah :

- a) Tidak adanya kemampuan penjual untuk menyerahkan objek akad pada waktu terjadi akad.
- b) Menjual sesuatu yang belum berada di bawah kekuasaan penjual.
- c) Tidak adanya kepastian tentang jenis pembayaran atau jenis benda yang dijual.
- d) Tidak adanya kepastian tentang sifat tertentu dari benda yang dijual.
- e) Tidak adanya kepastian tentang jumlah harga yang harus dibayar.
- f) Tidak adanya kepastian tentang waktu penyerahan objek akad.
- g) Tidak adanya ketegasan untuk transaksi .
- h) Tidak adanya kepastian objek akad.
- i) Kondisi objek akad tidak dapat dijamin kesesuaiannya dengan yang ditentukan dalam transaksi.
- j) Adanya keterpaksaan.⁵³

⁵²Abu Dawud Sulaiman Ibnu al-Asyasy al-Sajtani, *Sunan Abu Dawud*, (Libanon : Baita al-Afkar al-Dawliyah, 1970), Cetakan Kedua, h. 379

Di samping itu, Syari'at juga mengetengahkan bentuk jual beli gharar yang sering dipraktekkan oleh kaum jahiliyah, seperti jual beli *Hashah (bai' al-Hasha)*, *bai' Dhar batu al-Ghawwash*, *bai' Nitaj*.⁵⁴

6. Hikmah Jual Beli

Allah mensyarriatkan jual beli sebagai pemberian keluangan dan keluasan dari-Nya untuk hamba-hambanya. Karena manusia secara pribadi mempunyai kebutuhan berupa sandang, pangan dan lainnya. Kebutuhan ini tidak akan pernah terputus dan tidak henti-hentinya selama manusia masih hidup. Tidak seorangpun dapat memenuhi hajat hidupnya sendiri, karena itu ia dituntut berhubungan dengan lainnya. Dalam hal ini tidak ada satu hal pun yang lebih sempurna dari pertukaran di mana seseorang ia miliki untuk kemudian dia memperoleh sesuatu yang berguna dari orang lain sesuai kebutuhan masing-masing.⁵⁵

B. Etika Bisnis Islam

1. Pengertian Etika Bisnis Islam

Pada dasarnya Islam tidak pernah memisahkan ekonomi dengan etika. Sebagaimana tidak pernah memisahkan ilmu dengan akhlak, politik dengan akhlak, perang dengan akhlak dan saudara dengan kehidupan Islam. Islam adalah risalah yang diturunkan oleh Allah Swt. melalui Rasul untuk membenahi akhlak manusia.

⁵³Tim Penyusun, *Ensiklopedi Hukum Islam*, Editor Abdul Aziz Dahlan dkk, (Jakarta : PT Ichtiar Baru Van Hoeve, 1996), h. 399.

⁵⁴3Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Bandung : PT Al-Ma'arif, 1986), Jilid 12. Cetakan Keempat, h. 75

⁵⁵3Sayyid Sabiq, *Fiqh Sunnah*, (Bandung : PT Al-Ma'arif, 1986), Jilid 12. Cetakan Keempat, h. 49

Etika secara bahasa berasal dari bahasa Yunani yaitu "*etos*" yang artinya kebiasaan atau karakter yang berlaku dalam hubungan dengan suatu kegiatan manusia pada suatu golongan tertentu, kelompok tertentu dan budaya tertentu.⁵⁶ Dalam pengertian ini, etika berkaitan dengan kebiasaan hidup yang baik. Baik untuk diri sendiri, masyarakat atau kelompok masyarakat tertentu yang diwariskan dari satu generasi ke generasi selanjutnya dan menurut kamus Webster "*etik*" adalah suatu ilmu yang mempelajari tentang apa yang baik dan buruk secara moral. Sedangkan etika secara etimologis, kata etika diartikan sebagai: a) Ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan kewajiban moral; b) Kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak; dan c) Nilai mengenai benar dan salah yang dianut suatu golongan atau masyarakat.

Sementara itu, secara historis etika adalah cabang filsafat yang mencari hakikat nilai-nilai baik dan buruknya berkaitan dengan perbuatan dan tindakan seseorang yang dilakukan dengan penuh kesadaran berdasarkan pertimbangan pemikiran-nya. Persoalan etika adalah persoalan yang berhubungan dengan eksistensi manusia, dalam segala aspeknya, baik individu maupun masyarakat, baik hubungan dengan alam atau dengan Allah.

Etika dapat diartikan sebagai sikap untuk memahami opsi-opsi yang harus diambil di antara banyak pilihan tindakan yang ada. Etika tidaklah ditafsir sebagai

⁵⁶Abdul Aziz, *Etika Bisnis Perspektif Islam* (Bandung: Alfabeta, 2013), h. 24.

sesuatu yang merampas kebebasan manusia dalam berbuat.⁵⁷ Pengertian Etika menurut para ahli adalah sebagai berikut:

- a. O.P Simorangkir menyatakan bahwa etika adalah pandangan manusia dalam berperilaku menurut ukuran dan nilai yang baik.
- b. Sidi Gazalba, etika adalah teori tentang tingkah laku perbuatan manusia dipandang dari segi baik dan buruk, sejauh yang dapat ditentukan oleh akal.
- c. Burhanuddin Salam mendefenisikan etika dengan cabang filsafat yang berbicara mengenai nilai dan norma moral yang menentukan perilaku hidup manusia dalam hidupnya.
- d. Al-Gazali dalam kitabnya *Ihyâ' 'Ulûm al-Dîn* menjelaskan pengertian etika adalah suatu sifat yang tetap dalam jiwa, yang daripadanya timbul perbuatan-perbuatan dengan mudah, dengan tidak membutuhkan pikiran.⁵⁸

Memang manusia disebut sebagai makhluk yang punya kebebasan. Artinya, manusia itu bebas bila ia dapat menentukan sendiri tujuan-tujuan dan apa yang dilakukannya, dapat memilih antara probabilitas-probabilitas yang ada dan tidak dipaksa oleh seseorang, negara, atau kekuasaan apapun.

Pembatasan ruang lingkup gerak yang ada yaitu dengan peraturan dan norma hendaknya dipahami sebagai sesuatu yang memelihara kebebasan yang telah dianugerahkan kepada manusia itu sebenarnya. Karena semua menyadari bahwa keterbatasan jenis kelamin, kesukuan, keterbatasan asal keturunan, keterbatasan indra

⁵⁷Faisal Badroen, dkk. *Etika Bisnis dalam Islam* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 12.

⁵⁸Ali Hasan, *Manajemen Bisnis Syari'ah*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 171

manusia, dan lain-lain merupakan keterbatasan yang itu merupakan kodrat yang fitrah.

Kata bisnis dalam bahasa Indonesia diserap dari kata “*business*” dari bahasa Inggris yang berarti kesibukan. Sedangkan menurut Bukhari Alma bisnis adalah sebuah kegiatan yang berorientasi profit yang memproduksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.⁵⁹

Secara etimologi, bisnis berarti keadaan dimana seseorang atau sekelompok orang sibuk melakukan pekerjaan yang menghasilkan keuntungan.

Steiner mengatakan bahwa bisnis adalah “pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberikan manfaat”. Menurut J.S Nimpoena, pengertian bisnis dalam arti sempit tidak lain dari fiksi. Adapun dalam arti luas bisnis merupakan “usaha yang terkait erat dengan dunia ekonomi dan juga politik”.⁶⁰

Hughes dan Kapoor menyatakan bisnis adalah sesuatu kegiatan individu yang terorganisasi untuk menghasilkan dan menjual barang dan jasa guna mendapatkan keuntungan dalam memenuhi kebutuhan masyarakat.⁶¹

Berdasarkan dari pemaparan di atas, penulis menarik kesimpulan bahwa Etika Bisnis Islam merupakan suatu cara untuk melakukan kegiatan bisnis, yang mencakupi seluruh aspek yang berkaitan dengan individu, perusahaan dan juga masyarakat dengan berlandaskan dengan al-Qur'an dan sunna serta norma-norma yang berlaku.

⁵⁹Bukhari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: CV Alfabeta, 1997), h. 7.

⁶⁰Pandji Anoraga, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 1997), h. 3-4

⁶¹John Soeprihsnto, *Pengantrrar Bisnis: Pendekatan Tanya Jawab*, (Yogyakarta: UUP-AMP YKPN, 1992), h. 2

2. Landasan Hukum Etika Bisnis Islam

Banyak ayat al-Qur'an yang berbicara tentang hukum dan etika bahkan dalam hukum-hukum Islam unsur etikanya sangat jelas. Dalam hal ini al-Qur'an telah memberikan petunjuk tentang hubungan antara para pelaku bisnis. Hal itu dianjurkan agar menumbuhkan itikad baik dalam transaksi demi terjalinnya hubungan yang harmonis dan tanpa harus ada saling mencurangi antara pelaku.

Sistem etika bisnis Islam merupakan bagian yang tak terpisahkan dari pandangan hidup Islami, maka sistem ini bersifat sempurna. Dalam kaidah perilaku individu terdapat suatu keadilan atau keseimbangan. Sebagaimana dalam surat al-Baqarah/2: 143.

وَكَذَلِكَ جَعَلْنَاكُمْ أُمَّةً وَسَطًا لِتَكُونُوا شُهَدَاءَ عَلَى النَّاسِ وَيَكُونَ الرَّسُولُ عَلَيْكُمْ شَهِيدًا

Terjemahnya:

Dan demikian (pula) kami Telah menjadikan kamu (umat Islam), umat yang adil dan pilihan agar kamu menjadi saksi atas (perbuatan) manusia dan agar Rasul (Muhammad) menjadi saksi atas (perbuatan) kamu. (QS. Al-Baqarah: 143)⁶²

Ayat diatas menjelaskan bahwa ummat Islam dijadikan ummat yang adil dan pilihan, karena mereka akan menjadi saksi atas perbuatan yang menyimpang dari kebenaran baik di dunia maupun di akhirat.

⁶²Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya* (Bandung: Jumanatul Ali-ART, 2005), h. 36.

Etika dalam Islam bisnis tidak hanya melihat sisi komoditas yang ditawarkan, tetapi juga menyangkut konsumen, produsen dan transaksi. Dalam fikih Islam sebagai salah satu rujukan etika Islam dikemukakan pada hukum masing-masing dengan batasan yang jelas. Sifat-sifat komoditi yang halal memberikan manfaat yang jelas merupakan syarat bagi bisnis yang etis. Demikian pula transaksi bisnis yang tidak etis.⁶³

Pekerjaan berdagang atau jual beli adalah sebagian dari pekerjaan bisnis kebanyakan masyarakat kita. Apabila berdagang seseorang selalu ingin mencari laba besar. Jika ingin menjadi tujuan usahanya, maka sering kali mereka menghalalkan berbagai cara untuk tujuan tersebut. Dalam hal ini sering sekali terjadi perbuatan negative yang akhirnya menjadi kebiasaan. Karena dalam anggapan masyarakat, pekerjaan dagang dilakukan penuh dengan penipuan dan ketidakjujuran.⁶⁴

Al-Qur'an mengisyaratkan pelaku bisnis cenderung tarik menarik untuk memperoleh keuntungan sebanyak mungkin di pihaknya. Karena itu. Dalam konteks ini, Allah Swt. berfirman dalam surat al-Baqarah/2: 188.

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِيَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Terjemahnya:

Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang batil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian

⁶³Bambang Subandi, *Bisnis sebagai Strategi Islam* (Surabaya: Paramedia, 2000), h. 231.

⁶⁴Buchari Alma, *Ajaran Islam dalam Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 1994), h. 2.

daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, padahal kamu Mengetahui. (QS. al-Baqarah:188).⁶⁵

Ayat tersebut menjelaskan penggunaan kata “diantara kamu” memberi kesan bahwa harta benda adalah milik semua manusia secara bersama dan Allah membaginya di antara mereka secara adil, berdasarkan kebijaksanaan-Nya dan melalui penetapan hukum dan etika sehingga perolehan dan pemanfaatannya tidak menimbulkan perselisihan dan perusakan.

Dalam al-Qur'an terdapat ayat yang memerintahkan untuk saling berlaku adil. Allah Swt. Berfirman dalam surat an-Nisaa'/4:58.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ﴿٥٨﴾

Terjemahnya:

Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum diantara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah member pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat. (QS. an-Nisaa': 58).⁶⁶

Keadilan itu sendiri adalah pondasi kokoh untuk memasuki semua aspek ajaran berupa aqidah, syariah, dan akhlak (moral). Kenyataan ini menunjukkan bahwa masalah keadilan berkait erat secara timbal balik dengan kegiatan bisnis. Khususnya bisnis yang baik dan etis. Di satu pihak terwujudnya keadilan dalam bermasyarakat akan melahirkan kondisi yang baik dan kondusif bagi kelangsungan bisnis yang baik

⁶⁵Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 46.

⁶⁶Depag RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, h. 127.

dan sehat. Etis dan baik, akan mewujudkan keadilan dalam masyarakat. Sebaiknya ketidakadilan yang merajalela akan menimbulkan gejala sosial yang meresahkan para pelaku bisnis. Tidak mengherankan bahwa hingga sekarang keadilan selalu menjadi salah satu topik penting dalam etika bisnis, khususnya dalam etika bisnis Islam.⁶⁷

3. Prinsip-Prinsip Etika Bisnis Islam

Pada umumnya, prinsip-prinsip yang berlaku dalam bisnis yang baik sesungguhnya tidak bisa dilepaskan dari kehidupan sehari-hari, dan prinsip-prinsip ini sangat berhubungan erat dengan sistem nilai-nilai yang dianut di kehidupan masyarakat.

Berbicara tentang bisnis, Kohlberg mengatakan bahwa prinsip-prinsip etika di dalam bisnis dapat dikelompokkan ke dalam tiga kelompok, yaitu sebagai berikut : (1) Prinsip manfaat, (2) Prinsip hak asasi, (3) Prinsip keadilan.⁶⁸ Sedangkan mengenai istilah “bisnis” yang dimaksud adalah suatu urusan atau kegiatan dagang, industri atau keuangan yang dihubungkan dengan produksi atau pertukaran barang atau jasa dengan menempatkan uang dari para entrepreneur dalam resiko tertentu dengan usaha tertentu dengan motif untuk mendapatkan keuntungan. Bisnis adalah suatu kegiatan di antara manusia yang menyangkut produksi, menjual dan membeli barang dan jasa

⁶⁷Sonny Keraf, *Etika Bisnis Tuntunan dan Relevansinya* (Jakarta: Kannisius, 1998), h. 138.

⁶⁸Kwik Kian Gie, dkk, *Etika Bisnis Cina: Suatu Kajian Terhadap Perekonomian di Indonesia* (Jakarta : Gramedia Pustaka, 1996), h. 61.

untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.⁶⁹ Dasar pemikirannya adalah pertukaran timbal balik secara fair di antara pihak-pihak yang terlibat.

Etika bisnis Islam harus didasarkan pada prinsip-prinsip dasar yang berlandaskan pada al-Qur'an dan hadis, sehingga dapat diukur dengan aspek dasarnya yang meliputi 1). Barometer ketaqwaan seseorang, 2). Mendatangkan keberkahan, 3). Mendapat kedudukan seperti para Nabi, 4). Berbisnis merupakan sarana ibadah kepada Allah, 5). Tidak melanggar prinsip syariah, 6). Ukhwa Islamiyah.⁷⁰

Prinsip-prinsip yang berlaku dalam kegiatan bisnis yang baik sesungguhnya tidak bisa dilepaskan dari kehidupan kita sebagai manusia. Demikian pula, prinsip-prinsip itu sangat erat terkait dengan sistem nilai yang dianut oleh masing-masing masyarakat. Prinsip-prinsip etika bisnis yang berlaku di Indonesia akan sangat dipengaruhi oleh sistem nilai masyarakat kita. Namun, sebagai etika khusus atau etika terapan, prinsip-prinsip etika yang berlaku dalam bisnis sesungguhnya adalah penerapan dari prinsip-prinsip etika pada umumnya. Karena itu, tanpa melupakan kekhasan sistem nilai dari setiap masyarakat bisnis, secara umum dapat dikemukakan beberapa prinsip etika bisnis, yakni :

1) Prinsip Otonomi

Otonomi adalah sikap dan kemampuan manusia untuk mengambil keputusan dan bertindak berdasarkan kesadarannya sendiri tentang apa yang

⁶⁹A. Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya* (Yogyakarta : Kanisius, 1998), h. 50.

⁷⁰Faisal Badroen, dkk. *Etika Bisnis dalam Islam*, h. 8.

dianggapnya baik untuk dilakukannya.⁷¹ Pelaku bisnis yang otonom berarti orang yang tahu dan sadar sepenuhnya mengenai keputusan dan tindakan yang diambilnya akan sesuai atau bertentangan dengan nilai atau norma moral tertentu. Ia tahu dan sadar mengapa ia tetap mengambil sesuatu keputusan dan tindakan sekalipun bertentangan dengan nilai dan norma moral tertentu. Karena itu, pelaku bisnis yang otonom adalah orang yang tahu dan sadar akan keputusan dan tindakan yang diambilnya, serta resiko atau akibat yang akan timbul baik bagi dirinya dan perusahaannya maupun pihak lain.⁷²

Kebebasan belum menjamin seseorang pelaku bisnis dapat bertindak secara otonom dan etis. Seorang pelaku bisnis bisa bertindak sesuka hatinya tanpa menyadari apakah tindakannya tersebut baik atau tidak. Pelaku bisnis malah bertindak tidak etis. Karena itu, pelaku bisnis yang bertindak secara otonom juga menuntut adanya tanggung jawab.⁷³ Dengan tanggung jawab, pelaku bisnis tidak saja sadar akan kewajibannya dan bebas bertindak berdasarkan apa yang dianggapnya baik, tetapi juga bersedia mempertanggungjawabkan tindakannya serta dampak dari tindakannya itu. Jadi, pelaku bisnis yang otonom adalah orang yang tahu dan sadar akan tindakannya, bebas melakukan tindakannya, tetapi sekaligus juga bertanggung jawab atas tindakannya. Prinsip otonomi ini pada akhirnya memungkinkan inovasi, mendorong kreativitas, serta meningkatkan produktivitas.⁷⁴ Kesemuanya ini akan

⁷¹A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h. 74.

⁷²A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h. 74.

⁷³A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h. 75.

⁷⁴A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h. 76.

sangat berguna bagi pelaku bisnis di dalam dunia bisnis modern yang terus berubah dan berkembang dalam persaingan yang ketat.

2) Prinsip Kejujuran

Prinsip kejujuran sangat relevan dan mutlak diperlukan dalam dunia bisnis. Kejujuran merupakan kunci keberhasilan para pelaku bisnis untuk mempertahankan bisnisnya dalam jangka panjang di dalam dunia bisnis yang penuh persaingan ketat. Keraf menyatakan setidaknya ada tiga alasan mengapa prinsip kejujuran sangat relevan dalam dunia bisnis.⁷⁵

Alasan pertama adalah kejujuran relevan dalam pemenuhan syarat-syarat perjanjian dan kontrak bisnis. Kejujuran sangat penting artinya bagi masing-masing pihak yang mengadakan perjanjian, dalam menentukan relasi dan kelangsungan bisnis masing-masing pihak selanjutnya. Karena, jika salah satu pihak melakukan kecurangan dalam memenuhi syarat-syarat perjanjian kontrak, tentu pihak lainnya tidak mau lagi melakukan kerja sama dengan pihak yang curang tersebut. Orang yang melakukan kecurangan pihak tersebut justru membangun kehancuran bagi bisnisnya sendiri. Ini mempunyai efek berganda yang ekspansif yang luar biasa dalam abad informasi yang terbuka dan cepat ini, dalam waktu singkat semua pengusaha lainnya akan tahu bahwa pihak yang curang tadi harus dihindari dalam bisnis selanjutnya. Karena tidak akan ada lagi pengusaha yang mau bekerja sama dengan pihak curang tersebut, maka cepat atau lambat bisnis pihak tersebut akan hancur.

⁷⁵A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h. 77.

Alasan kedua adalah kejujuran relevan dalam penawaran barang dan jasa dengan mutu dan harga sebanding. Para pengusaha selalu berusaha untuk membangun dan menjaga kepercayaan konsumen. Sekali saja para pengusaha tersebut menipu konsumen, konsumen akan dengan mudah mengganti produknya yang bisa ia konsumsi ke produk lainnya. Satu orang saja konsumen ditipu, dampaknya akan sangat besar sekali. Karena, satu orang konsumen itu akan mengajak teman atau keluarganya untuk tidak menggunakan produk tersebut, dan dalam waktu yang singkat akan terjadi pengaruh berganda yang sangat ekspansif. Maka, cara-cara tipu-menipu konsumen untuk memperoleh keuntungan yang besar bukanlah cara bisnis yang baik dan berhasil.

Alasan ketiga adalah kejujuran juga relevan dalam hubungan kerja intern dalam suatu perusahaan. Suatu perusahaan tidak akan bisa bertahan jika hubungan kerja di dalam perusahaan tidak dilandasi oleh prinsip kejujuran. Pemilik perusahaan selalu menipu karyawan dengan memotong gaji mereka tanpa alasan yang jelas. Atau sebaliknya, karyawan selalu melakukan perbuatan yang merugikan perusahaan dengan mengambil barang-barang milik perusahaan. Perusahaan akan hancur jika suasana kerja penuh dengan tipu-menipu seperti itu. Dapat dikatakan, prinsip kejujuran justru merupakan inti dan kekuatan dari perusahaan.

Ketiga alasan tersebut maka jelas bahwa prinsip kejujuran adalah prinsip yang sangat penting dan diperlukan bagi para pelaku bisnis yang menginginkan bisnisnya sukses dan bertahan lama.

3) Prinsip Keadilan

Prinsip keadilan menuntut agar orang diperlakukan sama sesuai dengan aturan yang adil dan sesuai dengan kriteria yang rasional objektif dan dapat dipertanggungjawabkan.⁷⁶ Hal ini sejalan dengan yang dikatakan oleh Adam Smith mengenai prinsip keadilan. Keraf mengutip Adam Smith menyatakan bahwa mengenai prinsip paling pokok dari keadilan adalah prinsip tidak merugikan orang lain, khususnya tidak merugikan hak dan kepentingan orang lain.⁷⁷

4) Prinsip saling menguntungkan (*mutual benefit principle*)

Prinsip keadilan menuntut agar tidak ada pihak yang merugikan hak dan kepentingannya, maka prinsip saling menguntungkan secara positif menuntut hal yang sama, yaitu agar semua berusaha untuk saling menguntungkan satu sama lain. Prinsip ini terutama mengakomodasi hakikat dan tujuan bisnis. Tujuan utama dari kegiatan bisnis adalah untuk memperoleh keuntungan. Produsen ingin agar banyak orang membeli atau menguntungkan produk-produknya. Konsumen ingin mendapatkan barang dan jasa yang menguntungkan dalam bentuk harga dan kualitas yang baik. Karena itu bisnis memang seharusnya dijalankan dengan saling menguntungkan, menguntungkan produsen sekaligus juga menguntungkan konsumen. Dengan kata lain, prinsip saling menguntungkan menuntut agar bisnis dijalankan sedemikian rupa sehingga menguntungkan semua pihak yang terlibat dalam kegiatan bisnis tersebut.

⁷⁶A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h. 79.

⁷⁷A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya* h. 148.

5) Prinsip integritas moral

Prinsip integritas moral dihayati sebagai internal dalam diri pelaku bisnis agar ia menjalankan bisnis dengan tetap menjaga nama baiknya dan nama baik perusahaannya.⁷⁸ Prinsip ini mengandung sebuah imperatif moral yang berlaku bagi diri pelaku bisnis dan perusahaannya untuk berbisnis sedemikian rupa agar tetap menjadi paling unggul dan tetap dapat dipercaya. Dengan kata lain, prinsip ini merupakan tuntutan dan dorongan dari dalam pelaku bisnis dan perusahaan untuk menjadi yang terbaik dan dibanggakan.⁷⁹ Hal tersebut tercermin dalam seluruh perilaku bisnis dengan semua pihak, baik pihak dalam maupun pihak di luar perusahaan.

4. Tujuan Etika Bisnis Islam

Etika bisnis adalah sebagai seperangkat nilai tentang baik, buruk, benar, dan salah dalam dunia bisnis berdasarkan prinsip-prinsip moralitas, ada beberapa hal yang dikemukakan sebagai tujuan umum dari etika bisnis, sebagai berikut:

- a. Menanamkan kesadaran akan adanya dimensi etis dalam bisnis
- b. Memperkenalkan argumentasi-argumentasi moral di bidang ekonomi dan bisnis serta penyusunannya
- c. Membantu untuk menentukan sikap moral dalam menjalankan profesi.⁸⁰

⁷⁸A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h.79.

⁷⁹A.Sonny Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*, h. 80.

⁸⁰Faisal Badroen, dkk. *Etika Bisnis dalam Islam*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012), h. 22.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

F. Metode dan Lokasi Penelitian

1. Metode Penelitian

Metode penelitian, yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah riset yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan pendekatan induktif. Proses dan makna (prespektif subyek) lebih ditonjolkan dalam penelitian kualitatif. Landasan teori dimanfaatkan sebagai pemandu agar fokus penelitian sesuai dengan fakta di lapangan.⁸¹

Sifat dari jenis penelitian ini adalah penelitian dan penjajahan terbuka berakhir dilakukan dalam jumlah relative kelompok kecil yang diwawancarai secara mendalam. Responden diminta untuk menjawab pertanyaan umum, dan menentukan persepsi, pendapat dan perasaan tentang gagasan atau topic yang dibahas dan untuk menentukan arah penelitian. Kualitas hasil temuan dari penelitian kualitatif secara langsung tergantung pada kemampuan, pengalaman dan kesepakatan dari interview atau responden.

2. Lokasi Penelitian

Fokus lokasi penelitian ini dilaksanakan di Pasar Campalagian Kabupaten Polewali Mandar. Adapun yang menjadi alasan penulis memilih lokasi penelitian ini karena berdasarkan pengamatan calon peneliti bahwa pedagang yang ada di pasar

⁸¹Burhan Bungun, *Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: Kencana, 2009), h. 4.

tersebut masih minim pengetahuannya mengenai makna etika bisnis islam itu sendiri sehingga calon peneliti tertarik untuk meneliti di pasar tersebut. Hal ini dapat pembaca lihat pada bab pembahasan latar belakang sebelumnya.

G. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang dilakukan peneliti adalah Normatif dan Sosiologis. Peneliti melakukan pendekatan normatif karena berupa teks-teks al-Quran yang menyangkut tentang isi penelitian, dan sosiologis karena peneliti melakukan interaksi lingkungan sesuai dengan unit sosial, individu, kelompok, lembaga, atau masyarakat.

H. Data dan Sumber Penelitian

Sumber data yang akan di gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer

- a. Diperoleh melalui observasi langsung ke lapangan guna mengamati hal-hal yang terjadi baik dalam hal praktek atau implementasi etika bisnis dan dalam hal transaksi jual beli.
- b. Wawancara langsung dengan responden, berdasarkan daftar pertanyaan yang telah disediakan. Selain itu wawancara juga dilakukan para konsumen.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data pendukung yang tidak diambil langsung dari informan akan tetapi melalui dokumen atau buku untuk melengkapi informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

I. Instrumen Penelitian

Penelitian pada prinsipnya adalah melakukan pengukuran, maka harus ada alat ukur yang baik. Alat ukur dalam penelitian biasanya dinamakan instrumen penelitian, yang digunakan untuk mengukur fenomena sosial yang menjadi variabel penelitian.⁸² Instrumen penelitian yang dimaksud dalam penelitian ini adalah peneliti akan menggunakan alat bantu yang dipakai dalam melaksanakan penelitian yang disesuaikan dengan metode yang diinginkan. Adapun alat bantu yang akan penulis gunakan antara lain:

1. Pedoman Wawancara

Pedoman wawancara, yaitu peneliti membuat petunjuk wawancara untuk memudahkan peneliti dalam berdialog dan mendapat data tentang bagaimana implementasi etika bisnis islam dalam praktek jual beli Handphone (Hp) di pasar Campalagian Kabupaten Polewali Mandar

2. Kamera

Kamera yakni alat yang akan penulis pergunakan untuk melakukan dokumentasi sehingga informasi yang berbentuk catatan-catatan, arsip-arsip, dokumen-dokumen yang berhubungan dengan praktek jual beli Handphone (Hp) penulis rekam dalam bentuk foto.

⁸²Sugiyono, *Statistika untuk Penelitian* (Cet. XXVI; Bandung: Alfabeta, 2008), h. 102.

3. Perekam Suara

Perekam suara, yaitu alat yang akan penulis gunakan untuk merekam percakapan saat melakukan wawancara sehingga informasi yang diberikan oleh informan menjadi lebih akurat dan objektif. Dalam hal ini penulis akan menggunakan handphone untuk merekam percakapan tersebut.

J. Metode Pengumpulan Data

1. Observasi

Observasi adalah metode pengumpulang data yang digunakan untuk menghimpun data penelitian melalui pengamatan dan penginderaan.⁸³

Observasi dalam penelitian ini adalah melakukan pengamatan langsung di tempat berlangsungnya praktek jual beli Handphone (Hp) guna memperoleh gambaran tentang praktek jual beli yang dilakukan. Bersamaan observasi ini dilakukan guna memperdalam data hasil pengamatan atau telaah dokumen.

2. Wawancara

Wawancara merupakan tehnik pengumpulan data untuk mendapatkan keterangan lisan melalui tanya jawab dan berhubungan langsung dengan orang yang memberikan keterangan.⁸⁴ Dalam penelitian ini menggunakan wawancara terstruktur karena penulis telah menetapkan terlebih dahulu masalah dan pertanyaan yang akan diajukan. Metode wawancara bertujuan untuk mencapai data primer tentang praktek jual beli Handphone (Hp).

⁸³ Burhan Bungun, *Penelitian Kualitatif*, h. 15.

⁸⁴ Husain Usman dan Purnomo Setiady Akbar, *Metodologi Penelitian Sosial*, (Cet. IV; Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2001), h. 73.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita dan sebagainya. Dokumen yang berbentuk gambar seperti, foto, gambar hidup, dan lain-lain. Sementara dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung dan sebagainya.⁸⁵

Metode dokumentasi digunakan peneliti sebagai sumber data yang dapat dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan bahkan untuk meramalkan. Dalam menguji, menafsirkan dan meramalkan digunakan teknik kajian isi (*contentanalysis*), yaitu teknik apapun yang digunakan untuk menarik kesimpulan melalui usaha menemukan karakteristik pesan, dilakukan secara objektif dan sistematis.

K. Metode Pengolaan dan Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.⁸⁶ Pada prinsipnya metode analisis data adalah salah satu langkah yang ditempuh oleh peneliti untuk menganalisis hasil temuan data yang telah

⁸⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D* (Cet ke-21; Bandung: Alfabeta, 2015), h. 329.

⁸⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (Bandung : Alfabeta, 2011), h. 244.

dikumpulkan melalui metode pengumpulan data yang telah ditetapkan. Dalam pengolahan data digunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Metode Induktif

Metode induktif, yaitu bertitik tolak dari unsur-unsur yang bersifat khusus kemudian mengambil kesimpulan yang bersifat umum.

2. Metode Deduktif

Metode deduktif, yaitu menganalisa data dari masalah yang bersifat umum kemudian kesimpulan yang bersifat khusus.

3. Metode Komparatif

Metode komparatif, yaitu menganalisa dengan jalan membandingkan data atau pendapat para ahli yang satu dengan yang lainnya kemudian menarik kesimpulan.

Adapun langkah-langkah yang digunakan untuk analisis data yaitu tahap reduksi data, klasifikasi data, tahap menyajikan data, dan tahap pengecekan keabsahan data.⁸⁷

⁸⁷Djam'an Satori dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Cet. III; Bandung: Alfabeta, 2011), h. 35.'

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum tentang Pedagang Handphone (Hp) di pasar Campalagian

Sebagai bahan pendahuluan pada bab ini, peneliti akan menerangkan terlebih dahulu tentang profil pedagang handphone (Hp). Pada pembahasan selanjutnya peneliti akan menjelaskan mengenai hasil penelitian yang didapatkan di lokasi penelitian sesuai dengan judul atau pokok permasalahan yaitu implementasi etika bisnis Islam dalam praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) di pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar.

Pasar Campalagian adalah pasar yang letaknya berada di pertengahan kampung yang cukup ramai di kecamatan Campalagian yaitu desa Bonde. Menurut pendapat masyarakat selama ini bahwa pasar Campalagian adalah paling ramai di daerah Campalagian. Adapun dalam pembahasan ini, penulis akan sedikit menguraikan profil singkat tentang pedagang Handphone (Hp) yang ada di pasar Campalagian.

1. Sejarah singkat toko-toko pedagang Handphone (Hp).

Profil singkat dimulai dari toko Ikram Cell yang sudah berdiri sejak 2008 yang letaknya tepat berada di depan pasar Campalagian. Tempat ini sangat strategis karena berada di depan pasar juga berada di pinggir jalan poros yang merupakan jalan penghubung antar kabupaten. Toko Ikram Cell pada awalnya didirikan oleh pasangan suami istri yang bernama Maryam Djalaluddin dan As'ad Martunis.

Adapun modal awalnya adalah 15 juta rupiah dan sampai saat ini berkembang sampai ratusan juta rupiah. Tidak hanya berbagai merek handphone (Hp) yang dijual di toko ini, berbagai macam aksesoris untuk handphone pun di jual disana.

Ibu Maryam mengatakan, pada awal menjual toko kami mengalami kecurian yang menghabiskan hampir seluruh barang dagangan. Setelah kejadian itu kami berbenah dan Alhamdulillah atas izin Allah, seiring dengan berjalannya waktu rejeki kami dari dagangan kami juga semakin bertambah dan saat ini sudah memiliki beberapa karyawan.⁸⁸

Profil kedua adalah toko Dhea Cell yang sudah berdiri 10 tahun lalu atau lebih tepatnya tahun 2007 yang letaknya tepat di depan pasar Campalagian. Nama pemilik sekaligus pendirinya adalah Reskiana. Adapun modal awal berdirinya adalah 20 juta dan sampai saat ini sudah kisaran puluhan juta rupiah.

Toko Dhea Cell sendiri pada awalnya berada di belakang pasar Campalagian, akan tetapi sejak tahun 2011 dipindahkan ke depan pasar dengan alasan tempat yang lebih strategis dan lebih ramai yang berimbas pada penjualan yang semakin meningkat. Sampai saat ini juga Dhea Cell sudah memiliki karyawan.

Ketiga adalah profil Anwar Cell yang sudah berdiri 2 Tahun lalu atau lebih tepatnya pada tahun 2015. Nama pemilik sekaligus pendiri toko ini adalah Khaeril Anwar. Adapun modal awal berdirinya adalah 7 juta rupiah dan sampai saat ini sudah kisaran belasan juta rupiah. Tidak hanya handphone (Hp) yang baru yang dijual, di toko ini juga menjual handphone (Hp) *second* (bekas).

Sementara f2 Cell didirikan oleh Indah sejak 6 tahun yang lalu atau lebih tepatnya pada tahun 2011. Dengan modal awal 10 juta rupiah. Toko ini berada di

⁸⁸Maryam Djalaluddin, Pemilik Toko Ikram Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

samping pasar Campalagian. Sampai saat ini modalnya sudah kisaran belasan juta rupiah. Seperti halnya dengan toko-toko handphone (Hp) pada umumnya di toko f2 Cell juga menyediakan berbagai macam aksesoris handphone (Hp). Penjelasan singkat di atas dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 1.1
Profil Singkt pedagang Handphone (Hp)

Nama Toko	Nama Pemilik/Pendiri	Awal Berdirinya	Modal Awal
Ikram Cell	Maryam Djalaludiin	2008	15 Juta
Dhea Cell	Reksiana	2007	20 Juta
Anwar cell	Khaeril Anwar	2015	7 Juta
F2 Cell	Indah	2011	10 juta

Sumber: Hasil wawancara para pedagang handphone (Hp)

Adapun keseluruhan toko yang penulis teliti berdasarkan informasi yang didapatkan dari hasil wawancara, mereka berkesimpulan bahwa toko-toko handphone (Hp) yang ada di pasar Campalagian saat ini masih kalah saing dengan toko-toko handphone (Hp) yang ada di Pasar Wonomulyo dan pasar sentral Polewali.

Berdasarkan pemaparan singkat tentang sejarah para pedagang yang ada di atas, dapat ditarik kesimpulan sederhana bahwa dari keempat pedagang handphone yang penulis teliti, sampai saat ini toko Ikram Cell adalah Toko handphone (Hp) terbesar di pasar Campalagian dengan memperhatikan bangunan toko, jumlah modal, keramaian pembeli/pengunjung, jumlah karyawan dan sebagainya.

B. Praktek Jual Beli Pada Pedagang Handphone (Hp) di Pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar

Pedagang pada pelaku bisnis seyogyanya memiliki sifat-sifat seperti yang dicontohkan Rasul dalam menjalankan sebuah bisnis. Khusus dalam konteks jual beli, para pedagang sudah seharusnya menjalankan roda transaksi dengan Islami. Bisnis dalam Islam memposisikan pengertian bisnis yang pada hakikatnya merupakan upaya manusia untuk mencari keridhoan Allah swt. Bisnis Islam tidak hanya bertujuan untuk jangka pendek, individual dan semata-mata keuntungan yang berdasarkan kalkulasi matematika, tetapi bertujuan jangka pendek sekaligus berjangka panjang, yaitu tanggung jawab pribadi dan sosial pada masyarakat, serta tanggung jawab pada Negara dan lebih lagi pada Allah swt.

Sehubungan dengan pembahasan sebelumnya bahwa yang menjadi indikator dalam praktek jual beli ini adalah dimulai dari bagaimana proses membeli produk atau barang, cara menawarkan kepada pelanggan dan sampai kepada proses transaksi. Oleh karena itu, penulis akan memaparkan hasil penelitian sesuai dengan indikator yang ada untuk menjawab permasalahan atau rumusan masalah yang telah ditetapkan sebelumnya.

1. Prose Pembelian barang/ produk.

Pada Proses pembelian produk para pedagang rata-rata memesan kepada perusahaan-perusahaan merek handphone (Hp) karena selain mengirit biaya juga dalam penukaran barang yang rusak mudah dilakukan. Tetapi masih ada pedagang

yang mencari barang keluar daerah atau memesannya. Pedagang juga selalu mencari tahu merek handphone (Hp) apa saja yang masyarakat cari dan gemari saat ini.

Proses pembelian barang yang saya lakukan yaitu terlebih dahulu mengecek handphone (Hp) baru yang sedang tenar atau digemari masyarakat, selain itu kami juga mencari barang-barang yang berkualitas yang tidak hanya dengan harga murah. Setelah semua dianalisa, sayapun membeli barang di perusahaan-perusahaan besar melalui pemesanan karena sebagian besar perusahaan sudah jadi langganan. Terkadang juga saya keluar kota untuk membeli barang-barang yang baru yang terkadang belum terjual di daerah Campalagian. Akan tetapi, saya lebih sering membeli barang melalui pemesanan dari perusahaan karena di samping mengirit biaya, proses penukaran barang yang rusak juga lebih mudah, kalau barang yang dibeli di luar kota, terkadang kesulitanki dalam penukaran barang. Kata ibu Maryam⁸⁹

Proses pembelian barang yang dilakukan oleh para pedagang handphone (Hp) tidak jauh beda. Mereka melakukan pembelian barang melalui pemesanan dari perusahaan-perusahaan yang dikirim ke toko mereka, kadang juga mereka membeli barang dari mobil box “*Kampas*” (penjual barang-barang dengan menawarkan ke barbagai toko) yang harganya sedikit lebih mahal dari harga yang dipesan.

Saya terkadang membeli barang dari *Kampas* (penjual barang-barang dengan menawarkan ke barbagai toko) tetapi yang harganya sedikit lebih mahal dari harga yang dipesan.⁹⁰

Selain dari proses yang dilakukan diatas ada juga pedagang yang menjual barang dari perusahaan yang menitipkan barangnya untuk di jual oleh pedagang dan adapun untuk keuntungan yang di peroleh pedagang sudah termasuk dari harga pasaran yang diberikan perusahaan.

⁸⁹Maryam Djalaluddin, Pemilik Toko Ikram Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

⁹⁰Reskiana, Pemilik Toko Dheal Cell, *Wawancara*. Bonde, 16 Juni 2017.

Saya memiliki hubungan baik dengan salah satu perusahaan handphone (Hp) karena kebetulan suami saya juga pernah bekerja di perusahaan handphone (Hp) tersebut, jadi kami tidak terlalu repot dalam pengambilan barang untuk salah satu merek handphone (Hp) ini. Barang dagangannya itu dipinjamkan langsung dari perusahaan, jadi modalnya juga ditanggung sementara dari perusahaan. Kami hanya menjual dengan harga yang telah ditetapkan sebelumnya.⁹¹

Berbeda dengan toko-toko lainnya yang sudah jauh sebelumnya berdiri, toko bapak Khaeril Anwar yang masih minim biaya sehingga barang-barang yang dijualnya juga masih belum sebanyak toko-toko yang memang sudah lama berdiri. Toko ini pun belum banyak berlangganan dengan berbagi perusahaan handphone (Hp), jadi proses pembelian yang dilakukan masih manual seperti membeli langsung handphone (Hp) pada toko-toko besar di luar daerah lalu menjualnya.

Proses pembelian barang yang saya lakukan dengan membeli barang langsung di luar daerah beberapa merek handphone, biasanya cuma beberapa barang karena toko saya baru berdiri dan masih minim dari modal usaha jadi saya membeli seadanya saja. Selain itu saya juga membeli handphone (Hp) *second* (bekas) dari masyarakat yang menjual handphone (Hp) mereka.⁹²

Pada proses pembelian produk semua pedagang handphone (Hp) memesan langsung ke perusahaan-perusahaan handphone (Hp) yang memang sudah menjadi mitra dalam berbisnis sejak awal mereka merintis usaha. Alasan mereka memilih memesan barang karena di samping irit dalam biaya juga dalam penukaran barang yang rusak mudah dilakukan sehingga tidak merugikan pedagang. Adapun untuk salah satu toko yaitu toko Anwar Cell proses pembelian produknya dilakukan dengan

⁹¹Indah, Pemilik Toko F2 Cell, *Wawancara*. Bonde, 17 Juni 2017.

⁹²Khaeril Anwar, Pemilik Toko Anwar Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017

membeli produk pada toko-toko besar yang ada di luar daerah kemudian dijual kembali olehnya.

2. Porses Menawarkan/ Mempromosikan Barang.

Pada proses menawarkan barang atau mempromosikan barang para pedagang memiliki cara yang berbeda-beda yang tentunya bertujuan untuk menarik konsumen agar ingin berkunjung ke toko mereka dan ingin membeli barang yang mereka tawarkan. Awalnya pembeli melihat-lihat berbagai merek handphone (Hp) yang hendak dibeli, kemudian mereka memberikan penjelasan mengenai handphone tersebut mulai dari ketahanan handphone (Hp), kualitas handphone (Hp), serta berbagai keunggulan dan kelemahan yang dimiliki handphone (Hp) pun dijelaskan dengan baik oleh pedagang.

Maryam Djalaluddin mengatakan bahwa dalam proses penawaran barang kepada pelanggan, saya melakukan dengan membuat spanduk besar di depan toko yang berisikan tipe-tipe handphone (Hp) model terbaru disertai dengan harga dari masing-masing produk, yang paling penting adalah penempatan barang-barang dagangan, maksudnya adalah handphone (Hp) yang berkualitas dan menarik sengaja saya pampang dengan jelas agar menarik perhatian pengunjung.⁹³

Sementara menurut Reskiana (pemilik toko Dhea Cell) mengemukakan bahwa dalam proses menawarkan barang guna mendapatkan pelanggan, saya membuat brosur dalam bentuk selebaran kemudian saya bagikan ke masyarakat, khususnya bagi penjalan kaki yang sedang melintas di depan toko saya.⁹⁴

⁹³Maryam Djalaluddin, Pemilik Toko Ikram Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

⁹⁴Reskiana, Pemilik Toko Dheal Cell, *Wawancara*. Bonde, 16 Juni 2017.

Pada proses penawaran barang/ promosi ini para pedagang memiliki cara yang berbeda-beda dalam menarik pelanggan agar ingin berkunjung dan membeli produk yang mereka tawarkan.

3. Proses Transaksi.

Pada proses terakhir atau pada proses transaksi di mana pembeli sudah memilih handphone (Hp) yang akan di belinya, maka antara pembeli dan pedagang tersebut mengadakan tawar-menawar harga. Ketika pembeli merasa cocok dengan harganya maka dilanjutkan dengan transaksi/ akad untuk membeli handphone tersebut dan jika pembeli tidak cocok maka pembelipun boleh untuk tidak jadi membeli handphone tersebut. Ketika telah cocok harga, maka pedagang kemudian memberikan barang sesuai permintaan dari pembeli. Akan tetapi hal penting yang harus diberikan oleh pedagang adalah menjelaskan ke pada konsumen tentang garansi dari perusahaan/ produsen yang diberikan, biasanya garansi diberikan sesuai jangka waktu yang sudah di tetapkan dari perusahaan/ produsen dengan barang yang diambil dan yang terpenting adalah barang yang dikembalikan masih lengkap. Adapun untuk pedagang yang menjual handphone *second* (bekas) tidak memberikan garansi kan produk yang dijual.

Ibu Maryam Djalaluddin mengatakan bahwa proses transaksi yang kami lakukan seperti pada umumnya yaitu pertukaran antara uang dan barang. Guna memberikan pelayanan baik terhadap pembeli kami juga memberikan kemudahan untuk pembeli membayar dengan menggunakan kartu atm.⁹⁵

Selain menjual barang-barang yang masih tersegel/ baru, kami juga menjual serta menawarkan handphone (Hp) *second* (Bekas). Oleh karena itu, khusus

⁹⁵Maryam Djalaluddin, Pemilik Toko Ikram Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

untuk handphone (Hp) bekas yang dijual, kami tidak memberikan garansi akan tetapi pastinya sudah dijelaskan kepada pembeli tentang barang tersebut.⁹⁶

Hasil pengamatan peneliti sebelum pembeli memutuskan memilih barang yang akan dibeli tentunya pembeli dipersilahkan memilih mana produk/merek handphone yang menurutnya dibutuhkan dan mereka sukai, selanjutnya dilanjutkan dengan barulah transaksi/akad yaitu dengan membayar uang. Setelah selesai dengan membayar uang maka selesai sudah akad jual handphone (Hp).

Pemaparan mengenai praktek jual beli maka dapat di tarik kesimpulan bahwa Praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) di Pasar Campalagian berjalan secara umum. Mulai dari pembelian produk atau barang, proses mempromosikan barang dan sampai kepada proses transaksi atau ijab dan kabul dari suatu barang. Disamping itu pedagang handphone (Hp) di pasar Campalagian tidak hanya menjual handphone (Hp) yang baru atau masih tersegel, akan tetapi ada juga yang menjual handphone (Hp) *second* (bekas).

C. Implementasi Praktek Jual Beli dalam Peningkatan Volume Penjualan pada Pedagang Handphone (Hp) menurut Perspektif Ekonomi Islam di Pasar Campalagian Desa Bonde Kabupaten Polewali Mandar.

Berdasarkan batasan masalah yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka penulis akan memaparkan bagaimana implementasi praktek jual beli dalam peningkatan volume penjualan pada pedagang handphone (Hp) menurut perspektif

⁹⁶Khaeril Anwar, Pemilik Toko Anwar Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

ekonomi Islam di pasar Campalagian desa Bonde kabupaten Polewali Mandar berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan.

Menurut pemaparan Maryam Djalaluddin bahwasanya “praktek jual beli yang kami terapkan dapat dilihat dimulai dari pembelian produk, kami membeli produk yang memiliki izin resmi dan membeli sesuai dengan yang dibutuhkan masyarakat serta tetap menjaga kepercayaan perusahaan yang sudah lama bekerjasama dengan kami”.⁹⁷

Para pedagang handphone (Hp) dalam menjalankan aktivitas bisnis telah memahami barang-barang yang dilarang oleh agama Islam untuk diperjualbelikan. Barang-barang diperjualbelikan seperti barang yang resmi atau bukan barang ilegal, barang yang asli/orisinil atau bukan imitasi, dan barang-barang yang tidak rusak atau sudah tidak layak digunakan.

Saya tidak menjual handphone (Hp) tiruan (Kw), handphone (Hp) di toko kami semuanya asli dari perusahaan karena kami memesannya langsung ke perusahaan yang memang sudah menjadi langganan kami sejak awal merintis toko ini. Kata Ibu Reskiana.⁹⁸

Responden lain yang bernama Khaeril Anwar, juga salah satu pedagang handphone (Hp) yang tidak hanya menjual handphone (Hp) yang baru tapi juga handphone (Hp) *second* (bekas) mengaku bahwa dalam berdagang dia tidak pernah menjual handphone (Hp) dalam kondisi yang sudah tidak layak bisa digunakan.

Saya memang baru 2 tahun menjual handphone baik itu yang baru ataupun yang bekas tapi saya tidak pernah menjual handphone yang memang sudah tidak bisa digunakan lagi/rusak karena itu merupakan salah satu tindak penipuan. Kata Khaeril Anwar.⁹⁹

⁹⁷Maryam Djalaluddin, Pemilik Toko Ikram Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

⁹⁸Reskiana, Pemilik Toko Dheal Cell, *Wawancara*. Bonde, 16 Juni 2017.

⁹⁹Khaeril Anwar, Pemilik Toko Anwar Celll, *Wawancara*

Implementasi praktek jual beli secara Islami seyogyanya sudah berjalan secara umum, ini dapat dibuktikan dengan hasil wawancara yang diutarakan dari semua pemilik toko yang berakhir pada kesimpulan bahwa pelaksanaan pengambilan barang seperti pada umumnya yaitu membeli barang yang resmi dari perusahaan penyalur dan bukan imitasi yang sesuai dengan yang dibutuhkan masyarakat dan tetap menjaga kerja sama yang baik dengan perusahaan-perusahaan penyalur handphone. Islam mengajarkan kita untuk saling bersikap selalu menjaga hubungan baik terhadap sesama dalam bermuamalah. Dalam menjalankan aktivitas usaha dagang yang dilakukan para pedagang di pasar Campalagian ini semata-mata untuk mencari berkah dari Allah Swt.

Adapun Indah (pemilik toko F2 Cell) yang notabenenya meminjam barang dari perusahaan pada subtransinya juga demikian yaitu menjual barang yang dipinjamkan dan kembali membayar sesuai dengan harga yang telah ditentukan perusahaan, adapun untung yang didapat sudah ada yaitu dari harga pasaran yang telah ditetapkan dari perusahaan.

Sementara dari proses mempromosikan yang dilakukan oleh para pedagang haruslah selalu bersikap jujur dan sopan terhadap pembeli. Kejujuran dalam menjalankan usaha harus ada, karena kejujuran merupakan kunci mencapai derajat yang lebih tinggi baik secara materi maupun di sisi Allah Swt. Bukan hanya itu saja kejujuran merupakan tonggak utama untuk menjalankan sebuah usaha supaya para konsumen tetap terus terjaga untuk bisa kembali lagi kepada pedagang tersebut, dan meningkatkan pembelian dari sebelumnya.

Ibu Indah berkata “menurut saya arti kejujuran sangat penting karena kejujuran akan membawa rizki. Kalau kita jujur membuat calon pembeli percaya sehingga pembeli akan datang dan tetap setia pada kita”.¹⁰⁰

Dengan bersikap jujur sangat yakin memperoleh pendapatan yang halal dan baik, dengan pendapatan tersebut untuk mencukupi kebutuhan keluarga”. Kata Khaeril Anwar.¹⁰¹

Sifat jujur tersebut dapat menumbuhkan kasih sayang terhadap sesama manusia, sebagaimana orang tersebut mencintai dirinya sendiri, hal ini sesuai dengan yang diajarkan Rasulullah Saw. tentang kesempurnaan seorang muslim, sifat jujur dalam mengelola usaha dapat mengarah pada kejujuran pada kehidupan sehari-hari, terutama dalam melakukan transaksi jual beli dan berinteraksi antar sesama manusia.¹⁰²

Maryam mengutarakan bahwa dalam mempromosikan barang kami memberikan kebebasan kepada pembeli untuk memilih barang yang mereka inginkan kemudian setelah memilih barang yang mereka mau kami kemudian menjelaskan tentang apa saja yang dimiliki handphone (Hp) tersebut. Adapun masalah harga yang ditawarkan itu tergantung dari modal dan daya saing pasar.¹⁰³

Penjelasan itu mulai dari penjelasan kualitas, ketahanan baterai dan sebagainya karena dengan itu para pedagang berusaha menjaga kepercayaan pengunjung. Dalam menjelaskan itu semua haruslah sesuai dengan apa yang ada maksudnya adalah tidak ada yang kami sembunyikan dari pembeli. Dalam mempromosikan/menawarkan barang kepada pengunjung cara pedagang semuanya

¹⁰⁰Indah, Pemilik Toko F2 Cell, *Wawancara*. Bonde, 17 Juni 2017.

¹⁰¹Khaeril Anwar, Pemilik Toko Anwar Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017

¹⁰²Agam Santa, *Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Muslim di Pasar Pagi Kaliwungu Kendal)*, Skripsi IAIN Walisongo Semarang, h. 80.

¹⁰³Maryam Djalaluddin, Pemilik Toko Ikram Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

hampir sama yaitu memberikan pelayanan yang baik terhadap pembeli dan menjelaskan kelebihan dan kekurangan sesuai dengan kriteria handphone (Hp) yang di pilih oleh pembeli, walaupun terkadang ada pedagang yang melebih-lebihkan supaya pengunjung tertarik dan mau membeli barang di toko mereka, dan untuk masalah harga sekarang sudah banyak merek-merek handphone (Hp) yang memang sudah ada harga dari perusahaan dan disitu pedagang juga sudah mendapat untung.

Ibu Reskiana mengatakan bahwa dalam mempromosikan barang yang kami jual tidak jauh berbeda dengan toko lainnya, terkadang kami juga dalam menjelaskan mengenai handphone tidak jarang kami melebih-lebihkan dalam menjelaskannya agar pembeli tertarik ingin membeli barang yang kami tawarkan.¹⁰⁴

Saya memberikan penjelasan kepada pengunjung dengan berbagai keunggulan produk yang kami miliki mulai dari ketahanan baterai, kekuatan jaringan dan sebagainya. Adapun untuk handphone (Hp) bekas, kami juga menawarkan kepada pengunjung dan menyampaikam kalau ini handphone (Hp) bekas tapi terkadang kami menjelaskan kepada pengunjung tidak sesuai dengan kondisi, namanya juga handphone (Hp) bekas, supaya cepat terjual jadi saya harus promosikan sebagus mungkin. Kata Khaeril Anwar.¹⁰⁵

Pada proses promosi ini para pedagang tentu memiliki cara yang berbeda-beda untuk menarik pembeli agar ingin membeli barang yang mereka tawarkan. Akan tetapi dalam proses ini pedagang haruslah senantiasa bersikap jujur dalam menjelaskan barang-barang yang mereka jual, maksudnya adalah pedagang haruslah menyampaikannya sesuai dengan apa yang ada, tidak ada yang disembunyikan seperti cacat dari barang yang mereka jual. Tetapi masih saja ada pedagang yang melakukan hal-hal yang memang dilarang untuk mendapat untung.

¹⁰⁴Reskiana, Pemilik Toko Dheal Cell, *Wawancara*. Bonde, 16 Juni 2017.

¹⁰⁵Khaeril Anwar, Pemilik Toko Anwar Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

Sementara dalam proses transaksi, pembeli telah sepakat untuk membeli barang tersebut dan pedagang bersedia bertanggung jawab terhadap resiko yang terjadi. Dalam proses transaksi yang haruslah sudah terjadi kesepakatan dengan pembeli artinya pembeli sudah setuju dengan apa yang tawarkan. Praktek jual beli dilakukan atas dasar suka sama suka di antara dua belah pihak dengan pengertian tidak menimbulkan kerugian diantara kedua pihak yaitu penjual dan pembeli.

Ibu Maryam mengatakan dalam proses transaksi kami tidak menjual barang dengan harga yang tinggi atau untung yang didapatkan tidak terlalu banyak. Akan tetapi terkadang juga kami mempermainkan harga tergantung merek handphone dan situasi, maksudnya adalah ada beberapa merek yang memang tidak memberikan harga pasarnya sehingga kami terkadang menjual barang dua kali dari harga jika barangnya sangat dibutuhkan masyarakat dan bahkan kami juga menjualnya dengan sangat murah tidak sesuai harga pasar yang penting ada untung sedikit dan dapat menarik hati para pembeli. Asalkan pembeli sepakat dengan harga yang kami tawarkan.¹⁰⁶

Rasulullah melarang segala bentuk aktifitas bisnis yang dilakukan dengan penipuan karena penipuan dapat merugikan orang lain dan melanggar hak asasi dalam bisnis yaitu suka sama suka.¹⁰⁷ Adapun dalam suatu jual beli keadaan barang dan jumlah harganya tidak diketahui, maka jual beli itu tidak sah, sebab bisa jadi perjanjian itu mengandung unsur penipuan. Larangan melakukan penipuan dalam muamalah adalah untuk melindungi pihak yang melakukan muamalah, sebagaimana sabda Nabi saw:

عن أبي هريرة أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى أنبيع لغرر (رواه بديود)

Artinya :

¹⁰⁶Maryam Djalaluddin, Pemilik Toko Ikram Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

¹⁰⁷Idris, *Hadis Ekomomi (Pemahaman dalam Perspektif Hadis Nabi)*, (Jakarta: Prenadamedia Grup, 2015), h.330.

“Dari Abi Hurairah sesungguhnya Nabi saw. Melarang jual beli gharar (tipuan), (HR. Abu Dawud)”¹⁰⁸

Oleh sebab itu didalam perjanjian jual beli antara pemilik dan penjual tidak ada saling mengecoh atau menipu, agar jual beli tersebut sah dan sesuai dengan hukum Islam. Sedangkan menyangkut pembayaran kedua belah pihak harus mengetahui tentang jumlah pembayaran maupun waktu pembayaran.

Berbisnis atau berdagang adalah sarana untuk membuka pintu rizki yang telah dilakukan oleh Rasulullah Saw. Bisnis juga dapat dijadikan sarana untuk menyebarkan agama islam (berdakwah), jika kita melakukan bisnis seperti yang dilakukan oleh Rasulullah yang lebih spesifik terkait dengan etika dalam berbisnis (berdagang) .

Dalam proses transaksi dimana sudah terjadi tawar menawar dengan pembeli, kami memberikan barang sesuai dengan yang telah ditawarkan dan dijelaskan kepada pembeli dan pembeli telah sepakat dengan produk dan harga yang saya tawarkan. Kata Ibu Indah¹⁰⁹

Adapun keuntungan yang didapatkan pedagang tidak jauh dari modal, akan tetapi untuk handphone (Hp) bekas yang di jual oleh Bapak Khaeril Anwar terkadang beliau mendapatkan keuntungan dua kali dari harga bahkan lebih dari itu karena pedagang sudah pememperbaiki kondisi handphone (Hp) tersebut yang dengan biaya dari dirinya sendiri dan dia sudah memastikan barang tersebut memang layak untuk digunakan.

¹⁰⁸ Abu Dawud Sulaiman Ibnu al-Asyasy al-Sajitani, *Sunan Abu Dawud*, (Libanon : Baita al-Afkar al-Dawliyah, 1970), Cetakan Kedua, h. 379

¹⁰⁹ Indah, Pemilik Toko F2 Cell, *Wawancara*. Bonde, 17 Juni 2017.

Untuk handphone (Hp) bekas terkadang saya mendapatkan keuntungan dua kali dari harga awal bahkan lebih, dan saya bersedia bertanggung jawab jika apa yang telah saya katakan tidak sesuai dengan kondisi barang dengan mengganti barangnya.¹¹⁰

Ketika sudah terjadi kesepakatan antara pedagang dan pembeli maka pedagang memberikan barang pada pembeli sesuai yang telah dipilih oleh pembeli dan pembeli membayar sesuai dengan harga yang sudah disepakati oleh keduanya. Ada beberapa merek handphone (Hp) yang memang sudah ada harga yang di berikan untuk pembeli yang didalamnya sudah ada untung yang dapat oleh pedagang.

Untuk beberapa merek handphone (Hp) keuntungan yang kita dapat tergantung dari cara kita menawarkan. Kalau pembeli tidak terlalu menawar terkadang saya dapat untung banyak tapi banyak juga dari pembeli yang menawar terlalu rendah karena memang masyarakat di sini suka menawar harga. Kata Ibu Reskiana¹¹¹

Adapun garansi diberikan sesuai dengan yang dijelaskan sebelumnya. Jika ada pembeli yang mengembalikan barang karena tidak sesuai dengan yang dijelaskan oleh pedagang, maka pedagang tersebut akan menggantikan dan memberikan barang baru sesuai merek dan jenis handphone (Hp) yang dibeli atau terkadang juga pedagang mengembalikan uang pembeli jika barang sudah tidak tersedia lagi untuk menggantikan barang tersebut.

Saya memberikan batasan waktu satu hari dalam pengembalian barang. Lebih dari itu saya tidak menerima lagi pengembalian barang bagaimanapun keadaannya. kata Indah dalam wawancanya.¹¹²

¹¹⁰Khaeril Anwar, Pemilik Toko Anwar Cell, *Wawancara*. Bonde, 15 Juni 2017.

¹¹¹Reskiana, Pemilik Toko Dheal Cell, *Wawancara*. Bonde, 16 Juni 2017.

¹¹²Indah, Pemilik Toko F2 Cell, *Wawancara*. Bonde, 17 Juni 2017.

Mengenai sikap tanggung jawab, para pedagang haruslah bertanggungjawab atas perjanjian yang telah mereka sepakati dengan pembeli, misalnya ketika pembeli memesan barang dagangan para pedagang memenuhi pesanan tersebut. Namun, masih ada pedagang yang tidak bisa menepati janji dengan alasan bahwa stok barang tersebut sudah habis. Selain itu, para pedagang bertanggung jawab atas kualitas barang yang dijual. Para pedagang siap mengganti barang dagangannya yang telah dibeli pembeli ketika ada yang cacat atau rusak. Sikap tanggung jawab harus tertanam pada diri seorang pedagang muslim dalam menjalankan segala aktivitasnya sehari-hari, agar memberikan manfaat diantaranya para pembeli yang akan datang kembali saat membutuhkan, baik menjual atau membeli barang yang baru.

Dalam proses transaksi pedagang harus bermurah hati kepada setiap pembeli yang datang. Sikap murah hati ditunjukkan dengan memberikan tenggang waktu pembayaran jika pembeli belum dapat membayar kekurangannya atau memberikan kelebihan berupa barang kepada pembeli. Dari perilaku tersebut hanya dua pedagang handphone (Hp) yang memberi waktu tenggang dengan catatan bahwa pembeli sudah menjadi pelanggan tetap.

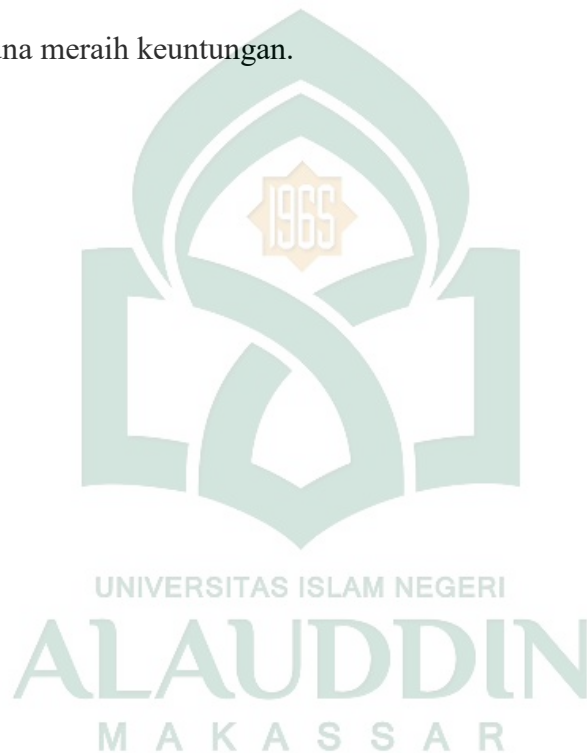
“Saya memberikan tangguhan pembayaran untuk pembeli yang memang sudah jadi langganan di toko saya, serta kami juga memberikan kemudahan kepada pembeli untuk bisa membayar dengan cara mancicilnya”. Kata ibu Indah.¹¹³

Dengan diberikan pertolongan dalam bentuk penangguhan pembayaran diharapkan pembeli juga memberikan kemudahan bagi penjual. Tapi tidak semua pedagang serta merta memberika penangguhan pembayaran. Alasan dari salah satu

¹¹³Indah, Pemilik Toko F2 Cell, *Wawancara*. Bonde, 17 Juni 2017

pedagang karena masih ada pembeli yang ingkar dengan janjinya untuk membayar hutang sesuai dengan kesepakatan. Pengalaman tersebut membuatnya memilih untuk tidak memberikan hutang kepada pembeli.

Berdasarkan uraian di atas, dapat ditarik sebuah generalisasi bahwa para pedagang Handphone (Hp) di pasar Campalagian sudah memahami praktek jual beli secara Islam akan tetapi implementasinya terkadang disituasikan dari kebutuhan dan persaingan pasar guna meraih keuntungan.



BAB V

PENUTUP

A. *Kesimpulan*

Berdasarkan penjelasan dari pembahasan di atas, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) di Pasar Campalagian berjalan secara umum. Mulai dari pembelian produk atau barang, proses mempromosikan barang gadagang dan sampai kepada proses transaksi atau ijab dan kabul dari suatu barang. Di samping itu pedagang handphone (Hp) di pasar Campalagian tidak hanya menjual handphone (Hp) yang baru atau masih tersegel, akan tetapi ada juga yang menjual handphone (Hp) yang bekas.
2. Implementasi praktek jual beli handphone (Hp) menurut perspektif ekonomi Islam di pasar Campalagian Kabupaten polewali Mandar sudah berjalan sesuai dengan situasi dan kebutuhan. Dalam artian bahwa para pedagang paham akan jual beli secara Islam tetapi mereka terkadang menyeleweng dari pemahaman dikarenakan situasi persaingan dan kebutuhan dari masing-masing toko atau pemilik toko.

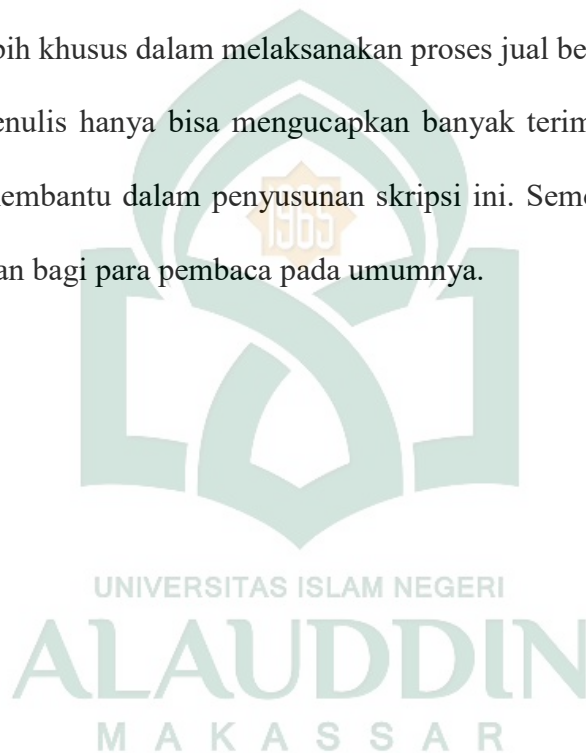
B. *Implikasi*

Berdasarkan hasil penelitian yang berkaitan dengan implementasi etika bisnis Islam dalam praktek jual beli pada pedagang handphone (Hp) di pasar Campalagian

Kabupaten Polewali Mandar, sehingga penulis dapat memberikan saran melalui tulisan ini antara lain sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pihak pemilik toko agar lebih memperhatikan rambu-rambu dalam berjual beli sesuai dengan ketentuan yang ada.
2. Dalam meningkatkan perekonomian dan daya saing berbisnis yang sehat, hendaknya menjadikan etika bisnis Islam sebagai salah satu pijakan dalam berbisnis lebih khusus dalam melaksanakan proses jual beli.

Akhirnya penulis hanya bisa mengucapkan banyak terima kasih bagi semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini. Semoga bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca pada umumnya.



DAFTAR PUSTAKA

- Afzalurrahman. *Muhammad Sebagai Pedagang*. Jakarta: Yayasan Swama Bhumi, 1997.
- Abi Bakar, Sayyid, *I'ana al-Thallibin*, Juz III; Mesir : Isa al-Babil Halabi, 1985.
- Al-Ayni, Abu Muhammad Mahmud, *al-Banayah fi Syarh al-Hidayat*, Juz VII, Beirut: Dar al-Fikr, 1411H/1990.
- Al-Din, Taqi' Ibn Abi Bakr Ibn Muhammad al-Husayni. *Kiayah al-Akhyar fil Hill Ghayah al-Ikhtisar*. Beirut: Dar al-Kutb Al-Ilmiyah, 2001.
- Al-Jaziri, Abdurrahman, *al-Figh ala Mazahib al-Arba'ah*. Beirut: darul fikri, 1986.
- al-Qalyubi, Syihabuddin, *al-Qalyubi wa Umairah*, Juz III; Mesir: 1953.
- Al-Sadlân, Shâlih ibn Ghanim, *Risâlah fi al-Fiqh al-Muyassar*. Beirût : Dâr al-Fiqr, 2001.
- As-Shiddieqy, TM. Hasbi. *Hukum-hukum Fiqh Islam*. Jakarta: Bulan Bintang, 1978.
- Alma, Buchari. *Ajaran Islam dalam Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 1994.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 1997.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Badroen, Faisal. dkk. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Bahreis, Salim, *Terjemah Singkat Tafsir Ibnu Katsier*. Surabaya: PT Bina Ilmu, 1990.
- Bakry, Nazar. *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Bukhari Alma. *Pengantar Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta, 1997.
- Burhan Bungun. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Jumanatul Ali-ART, 2005.
- , *Al-Quran dan Terjemahan*. Semarang: PT. Karya Toha Putra, 2010.

- Ghoffar Abdul Ghoffar, Abu Hasan al-Atsari. *Tafsir ibnu katsir jilid 6*. Pustaka Imam Asy-Shafar, 2010.
- Gufron, A. Mas'adi. *Fiqh Muamalah Kopntekstual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- , *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Hasbi, TM. As-Shiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam*. Jakarta: Bulan Bintang, 1978.
- http://makalah.blokspot.com/2013/05/etika-bisnis-dalam-ekonomi-islam_2527.html.
Diakses pada tanggal 4 Mei 2016 pukul 20:00 Wita.
- Husain, Dahlia, Cet-1; Jakarta: Gema Insani Press, 1997.
- Ibnu, Shâlih Ghanim Al-Sadlân. *Risâlah Fî Al-Fiqh Al-Muyassar*. Beirut : Dâr al-Fiqr, 2001.
- Idris, *Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Kian, Gie, dkk. *Etika Bisnis Cina: Suatu Kajian Terhadap Perekonomian di Indonesia*. Jakarta : Gramedia Pustaka, 1996.
- M. Abdul Mujib dkk, *Kamus Istilah Fiqh*. Cet 2; Jakarta: Pustaka Firdaus, 1994.
- Marbawi, Idris, *Kamus al-Marbaw*, Cetakan Pertama; Mesir: Mustafa Halabi, 1950.
- Muhammad, Abu Mahmud al-Ayni, *al-Banayah fî Syarh al-Hidayat*, Juz VII. Beirut: Dar al-Fikr, 1990.
- Muhammad, Abubakar (Terjemahan Abu Syifa', Juz III), *Subulussalam*, Cetakan Pertama; Surabaya: al-Ikhlâs, 1995.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Muslich. *Etika Bisnis Islam*. Jakarta: EKONISIA, 2004.
- Haron, Nasrun. *Fiqh muamalah*. Jakarta: Media Pratama, 2000.
- Pasaribu, Chairuman dan Sahrawardi K. Lubis. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1994.

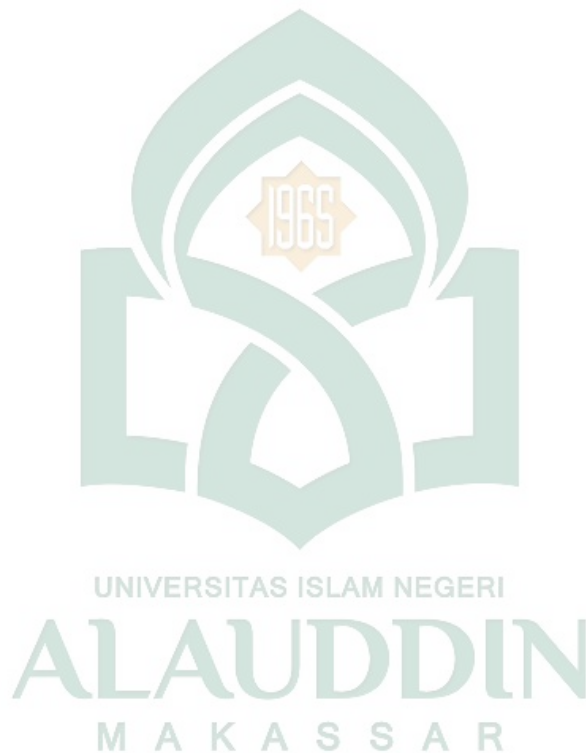
- Qardawi, Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani Press, 1993.
- , *Halal dan Haram dalam Islam*. Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007.
- Rifa'i dkk, *Terjemah Khulasah Kifayatul Akhyar*. Cet ke-2; Semarang: PT Toha Putra, 1985.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh As-Sunnah*. Cet ke-3; Beirut: Daral-Fikr, 1985.
- Salam, Burhanuddin. *Etika Sosial Asas Moral dalam Kehidupan Manusia*,. Jakarta: Rineka Cipta, 1997
- Salim, H. Bahreisy, dkk. *Terjemah Singkat Tafsir Ibnu Katsier*. Surabaya: PT Bina Ilmu, 1990.
- Santa, Agam. *Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Muslim di Pasar Pagi Kaliwungu Kendal)*, Skripsi IAIN Walisongo Semarang.
- Sarakhsi, *al-Mabsuth*, Juz III, Cetakan Kedua, Beirut : Dar el-Ma'rifah, 1980.
- Satori, Djam'an dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cet. III; Bandung: Alfabeta, 2011.
- Shihab, Alwi. *Islam Inklusif*. Bandung: Mizan, 1999.
- Soeprihanto, John. *Pengantrrar Bisnis: Pendekatan Tanya Jawab*. Yogyakarta: UUP-AMP YKPN, 1992
- Sonny, A. Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*. Yogyakarta: Kanisius, 1998.
- Subandi, Bambang. *Binsis sebagai Strategi Islam*. Surabaya: Paramedia, 2000.
- Subekti, R. dan R. Tjitrosudibio. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Cet.II; Jakarta: PT Pradinya Paramita, 1992.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Cet ke-21; Bandung: Alfabeta, 2015.
- , *Statistika untuk Penelitian*. Cet. XXVI; Bandung: Alfabeta, 2008.
- , *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta, 2011.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001.

Syarifuddin, Amir. *Garis-garis Besar Fiqh*. Jakarta: Prenada Media, 2003.

Taqi' al-Din Ibn Abi Bakr ibn Muhammad al-Husayni, *Kiyah al-Akhyar fil Hill Ghayah al-Ikhtisar*, Beirut: Dar al-Kutb al-Ilmiyah, 2001.

Usman, Husain dan Purnomo Setiady Akbar. *Metodologi Penelitian Sosial*. Cet. IV; Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2001.

Yunus, Muhammad. *Kamus Besar Bahasa Arab Indonesia*. Jakarta: Yayasan Penyelenggaraan Penerjemah Tafsir al-Qur'an, 1982.



DAFTAR PUSTAKA

- Afzalurrahman. *Muhammad Sebagai Pedagang*. Jakarta: Yayasan Swama Bhumy, 1997.
- Abi Bakar, Sayyid, *I'ana al-Thallibin*, Juz III; Mesir : Isa al-Babil Halabi, 1985.
- Al-Ayni, Abu Muhammad Mahmud, *al-Banayah fi Syarh al-Hidayat*, Juz VII, Beirut: Dar al-Fikr, 1411H/1990.
- Al-Din, Taqi' Ibn Abi Bakr Ibn Muhammad al-Husayni. *Kiyah al-Akhyar fil Hill Ghayah al-Ikhtisar*. Beirut: Dar al-Kutb Al-Ilmiyah, 2001.
- Al-Jaziri, Abdurrahman, *al-Figh ala Mazahib al-Arba'ah*. Beirut: darul fikri, 1986.
- al-Qalyubi, Syihabuddin, *al-Qalyubi wa Umairah*, Juz III; Mesir: 1953.
- Al-Sadlân, Shâlih ibn Ghanim, *Risâlah fi al-Fiqh al-Muyassar*. Beirût : Dâr al-Fiqr, 2001.
- As-Shiddieqy, TM. Hasbi. *Hukum-hukum Fiqh Islam*. Jakarta: Bulan Bintang, 1978.
- Alma, Buchari. *Ajaran Islam dalam Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 1994.
- Anoraga, Pandji. *Manajemen Bisnis*. Jakarta: Rineka Cipta, 1997.
- Aziz, Abdul. *Etika Bisnis Perspektif Islam*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Badroen, Faisal. dkk. *Etika Bisnis dalam Islam*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2012.
- Bahreis, Salim, *Terjemah Singkat Tafsir Ibnu Katsier*. Surabaya: PT Bina Ilmu, 1990.
- Bakry, Nazar. *Problematika Pelaksanaan Fiqh Islam*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Bukhari Alma. *Pengantar Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta, 1997.
- Burhan Bungun. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*. Bandung: Jumanatul Ali-ART, 2005.
- , *Al-Quran dan Terjemahan*. Semarang: PT. Karya Toha Putra, 2010.

- Ghoffar Abdul Ghoffar, Abu Hasan al-Atsari. *Tafsir ibnu katsir jilid 6*. Pustaka Imam Asy-Shafar, 2010.
- Gufron, A. Mas'adi. *Fiqh Muamalah Kopntekstual*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2002.
- Hasan, Ali. *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2003.
- , *Manajemen Bisnis Syari'ah*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009.
- Hasbi, TM. As-Shiddieqy, *Hukum-Hukum Fiqh Islam*. Jakarta: Bulan Bintang, 1978.
- http://makalah.blokspot.com/2013/05/etika-bisnis-dalam-ekonomi-islam_2527.html.
Diakses pada tanggal 4 Mei 2016 pukul 20:00 Wita.
- Husain, Dahlia, Cet-1; Jakarta: Gema Insani Press, 1997.
- Ibnu, Shâlih Ghanim Al-Sadlân. *Risâlah Fî Al-Fiqh Al-Muyassar*. Beirût : Dâr al-Fiqr, 2001.
- Idris, *Ekonomi dalam Perspektif Hadis Nabi*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2015.
- Kian, Gie, dkk. *Etika Bisnis Cina: Suatu Kajian Terhadap Perekonomian di Indonesia*. Jakarta : Gramedia Pustaka, 1996.
- M. Abdul Mujib dkk, *Kamus Istilah Fiqh*. Cet 2; Jakarta: Pustaka Firdaus, 1994.
- Marbawi, Idris, *Kamus al-Marbaw*, Cetakan Pertama; Mesir: Mustafa Halabi, 1950.
- Muhammad, Abu Mahmud al-Ayni, *al-Banayah fi Syarh al-Hidayat*, Juz VII. Beirut: Dar al-Fikr, 1990.
- Muhammad, Abubakar (Terjemahan Abu Syifa', Juz III), *Subulussalam*, Cetakan Pertama; Surabaya: al-Ikhlâs, 1995.
- Mujahidin, Akhmad. *Ekonomi Islam Sejarah, Konsep, Instrumen, Negara, dan Pasar*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013.
- Muslich. *Etika Bisnis Islam*. Jakarta: EKONISIA, 2004.
- Haron, Nasrun. *Fiqh muamalah*. Jakarta: Media Pratama, 2000.
- Pasaribu, Chairuman dan Sahrawardi K. Lubis. *Hukum Perjanjian dalam Islam*. Jakarta: Sinar Grafika, 1994.

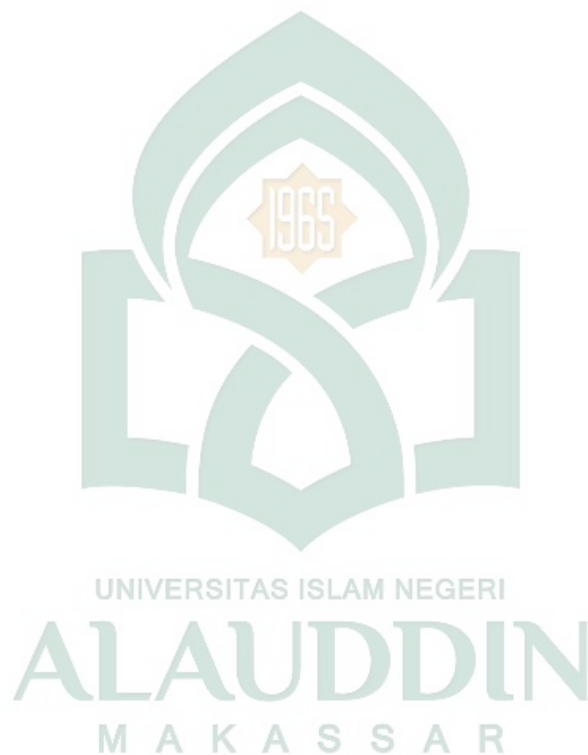
- Qardawi, Yusuf. *Norma dan Etika Ekonomi Islam*. Jakarta: Gema Insani Press, 1993.
- , *Halal dan Haram dalam Islam*. Surabaya: PT. Bina Ilmu, 2007.
- Rifa'i dkk, *Terjemah Khulasah Kifayatul Akhyar*. Cet ke-2; Semarang: PT Toha Putra, 1985.
- Sabiq, Sayyid. *Fiqh As-Sunnah*. Cet ke-3; Beirut: Daral-Fikr, 1985.
- Salam, Burhanuddin. *Etika Sosial Asas Moral dalam Kehidupan Manusia*,. Jakarta: Rineka Cipta, 1997
- Salim, H. Bahreisy, dkk. *Terjemah Singkat Tafsir Ibnu Katsier*. Surabaya: PT Bina Ilmu, 1990.
- Santa, Agam. *Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Pedagang Muslim di Pasar Pagi Kaliwungu Kendal)*, Skripsi IAIN Walisongo Semarang.
- Sarakhsi, *al-Mabsuth*, Juz III, Cetakan Kedua, Beirut : Dar el-Ma'rifah, 1980.
- Satori, Djam'an dan Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Cet. III; Bandung: Alfabeta, 2011.
- Shihab, Alwi. *Islam Inklusif*. Bandung: Mizan, 1999.
- Soeprihanto, John. *Pengantrrar Bisnis: Pendekatan Tanya Jawab*. Yogyakarta: UUP-AMP YKPN, 1992
- Sonny, A. Keraf, *Etika Bisnis, Tuntutan dan Relevansinya*. Yogyakarta: Kanisius, 1998.
- Subandi, Bambang. *Binsis sebagai Strategi Islam*. Surabaya: Paramedia, 2000.
- Subekti, R. dan R. Tjitrosudibio. *Kitab Undang-Undang Hukum Perdata*. Cet.II; Jakarta: PT Pradinya Paramita, 1992.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif dan R&D*. Cet ke-21; Bandung: Alfabeta, 2015.
- , *Statistika untuk Penelitian*. Cet. XXVI; Bandung: Alfabeta, 2008.
- , *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta, 2011.
- Syafe'i, Rachmat. *Fiqh Muamalah*. Bandung: CV. Pustaka Setia, 2001.

Syarifuddin, Amir. *Garis-garis Besar Fiqh*. Jakarta: Prenada Media, 2003.

Taqi' al-Din Ibn Abi Bakr ibn Muhammad al-Husayni, *Kiyah al-Akhyar fil Hill Ghayah al-Ikhtisar*, Beirut: Dar al-Kutb al-Ilmiyah, 2001.

Usman, Husain dan Purnomo Setiady Akbar. *Metodologi Penelitian Sosial*. Cet. IV; Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2001.

Yunus, Muhammad. *Kamus Besar Bahasa Arab Indonesia*. Jakarta: Yayasan Penyelenggaraan Penerjemah Tafsir al-Qur'an, 1982.



Lampiran-lampiran

1. Toko Ikram Cell





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

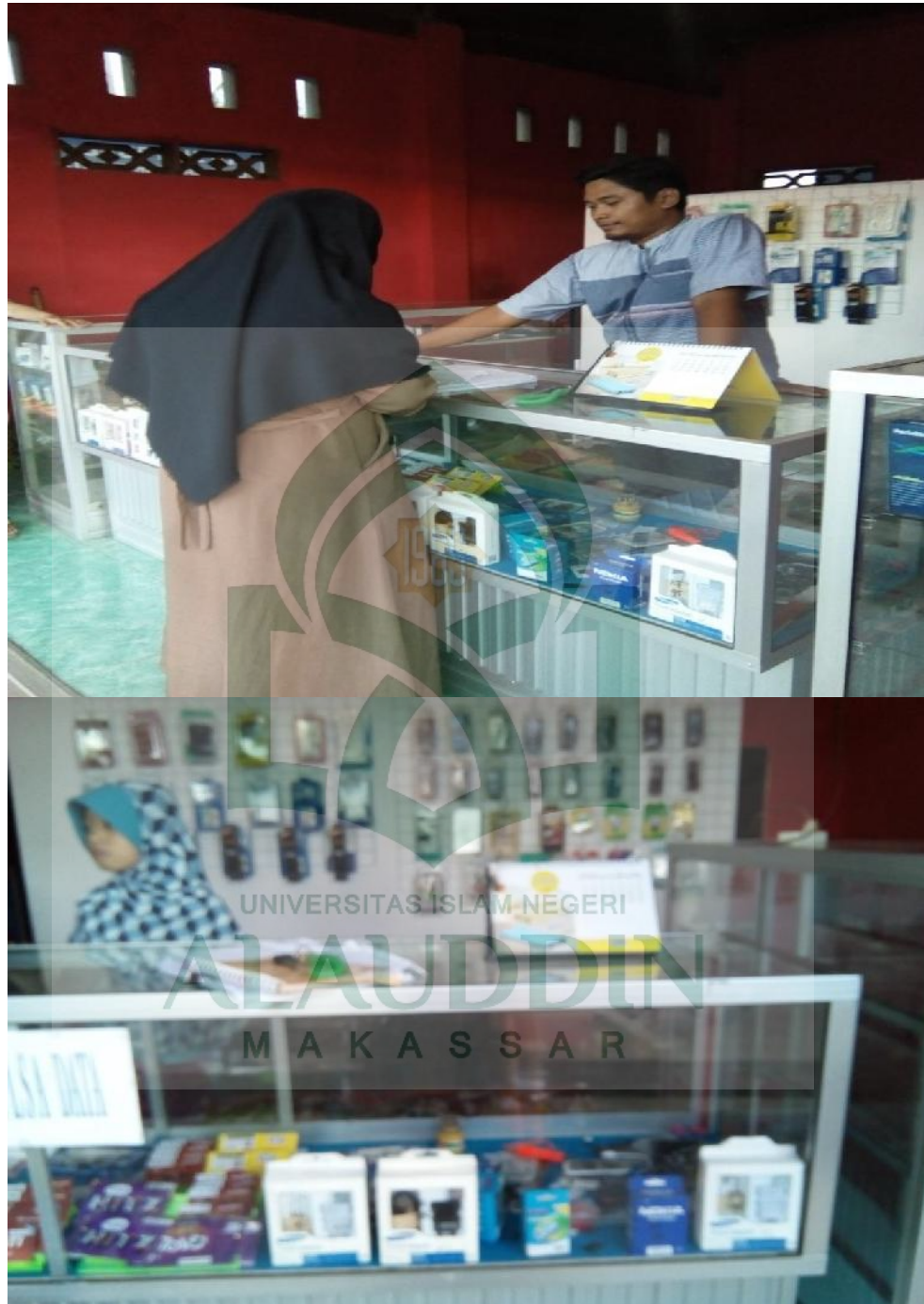
2. Toko Dhea Cell





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
M A K A S S A R

3. Toko Anwar Cell





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
ALAUDDIN
MAKASSAR

4. Toko F2 Cell



